超市战争

这是门很赚钱的职业，

这个职业就是——收银！

COAY Books

目录
Content

- 楔 子
- 1. 困 惑
- 2. 蘑菇定律
- 3. 财务总监
- 4. 最后的谈话
- 1. 最佳员工
- 2. 给马加鞍的人（1）
- 2. 给马加鞍的人（2）
- 2. 给马加鞍的人（3）
- 2. 给马加鞍的人（4）
- 2. 给马加鞍的人（5）
- 3. 超市促销员（1）
- 3. 超市促销员（2）
- 3. 超市促销员（3）
- 4. 超市倒闭风波（1）
- 4. 超市倒闭风波（2）
- 4. 超市倒闭风波（3）
- 5. 倾 诉（1）
- 5. 倾 诉（2）
- 5. 倾 诉（3）
- 6. 小企业的苦水（1）
- 6. 小企业的苦水（2）

楔子

在东北的一座城市里，有一家集日化系列商品的研发、生产以及销售为一体的集团公司，这家公司生产的日化系列商品的品牌为“丽仪”，在全国的许多城市里都设有它的营销公司。

这是一座省会城市，关于这座城市的地理位置，北京人通常说它位居南方，而广州人则通常说它位居北方。事实是它紧贴长江南翼，夏季异常湿热，冬季令人寒冷难耐。“丽仪”集团公司在这座城市里也设有营销公司。

这是一栋商务楼，营销公司就设在这栋楼里，我们的故事就从这里开始……

1. 困 惑

六月底的一天晚上，和平区的业务主管董春林，没有按照公司铁定的那条规定，在晚上下班前回公司报到。他出逃了，而且是携着货款出逃了。

营销一部的部门经理孟庆宗立即指示秘书王莹，把所有已经下班的员工全部召集回公司，营销公司总经理杨总要就此事开员工会议。

顾炎是在回宿舍的路上，接到王莹让他返回公司的电话的。他的感冒刚好了点，原本想吃了晚饭洗了澡，再服点感冒药就休息了，不想此时，王莹的电话就到了。

王莹在电话里没有提及董春林出逃的事，顾炎也没有往这方面想。

虽说晚上回公司报到时，没有看到董春林的身影，但这种情况也属正常。说不准被哪家超市的营销事务绊住了脚，一时回不了公司，也是有的。

然而，当孟经理在会议上宣布“董春林出逃了，而且是携着货款出逃了”的消息的时候，顾炎震惊了！员工们在下面也开始窃窃私语了。

孟经理说，晚上下班前，他打了董春林的手机，发现他的手机已经关机。孟经理就开着公司的那辆银灰色的三厢轿车去了男员工宿舍，问公司雇请的负责做饭的钟点工阿姨有没有看到董春林。

阿姨告诉孟经理说，她没有看到董春林，倒是他的一个老乡来过。那个老乡说他要回安徽，董春林托他把冬天的衣服顺便带回去洗洗，再暴晒几天，要不就发霉了。

孟经理当即就返回公司，问公司的财务人员，董春林今天有没有去超市结款。得到的回答是孟春林下午去了福达超市结款，数目是一万八千元。

孟经理又去了福达超市，径直去找公司派驻在这里的促销员。促销员告诉他，董春林下午来过。孟经理问她，董春林有没有结款。促

销员说这就不知道了，她只知道财务部在三楼。可财务部的人只上日班，早已经下班了。

他找到了超市的值班经理，说明情况，那值班经理给他提供了财务部的出纳的手机号码，很快就联系上了。

那位出纳说本来按照超市的规定，超过两万元的货款是不提供现金的，都是开转账支票，但是董春林取的货款不足两万元，所以就支付了现金。

事情到这里，全部明朗了。

“一个典型的携款出逃！”孟经理吐出几个字，为这件事定性了。

说到这里，顾炎能不震惊吗？他就是和平区的业务员，董春林就是他的顶头上司。自己的顶头上司居然携款逃跑了，他睁大了眼睛，大张着嘴呆坐着。

直到坐在他旁边的和平区的另一个业务员龚庆掐了一下他的手背，他才回过神来。

台上准备讲话的是杨总。

杨总显然也对这一消息感到震惊。在最初阶段，他甚至激动得话都说不出口，只是一个劲地抿着嘴唇。过了好一会儿，他才开始讲话。顾炎感觉到杨总能够讲话，是因为他已经从最初的震惊，转化为愤怒了。

的确，杨总的讲话极其愤怒。

杨总这样的讲话，在顾炎听来，是从未有过的。他的手指敲着桌边，几乎是一字一顿地说：“我极端鄙视这样的行为！也极端鄙视像董春林这样的人！当然，公司不会不处理这样的事情！我们将找到董春林在安徽的家，我们坚决让他把这笔货款归还公司！希望各位员工，要引以为戒，坚决保证不再发生类似事件！”

“董春林怎么这样啊！出逃就出逃呗，怎么偏偏在晚上公司才发现？害得我没有时间和贺永涛逛街了！”邻座的龚庆小声说着话。

顾炎沉着脸看了他一眼道："董春林都不见了，你还逛什么逛？再说贺永涛进公司才两天，你别带着他瞎逛！"

会后，公司的各个部门迅速开始运转起来。针对董春林的携款出逃事件，公司作出了一连串的反应：孟经理让秘书王莹迅速把董春林应聘时填写的个人资料呈报给他。董春林虽然与顾炎一样，是总部聘用人员，但在来营销公司报到上班的时候，总部的人事部门就把其个人资料传真到营销公司。有了董春林的个人资料，再结合他留下的借据，接下来就是请律师打官司了。

回到宿舍，顾炎刚捧起碗准备吃饭的时候，一拨拨人拥到他身边，一连串的问话像一支支箭一样向他射来：

"董春林是不可能就这样走的，对吗？"

"有什么最新情况吗？你的主管有下落了吗？"

……

他像"草船借箭"中的草船一样，默默地承受着一支支射来的箭。草船受箭那是偷着乐，而顾炎受那些箭是心中痛却不能发出一声呻吟。

他没有吭声，像一个受到四面围攻的江湖大侠一样，镇静地放下还没有送到嘴边的筷子，端起碗站了起来，向墙角的那只专倒饭菜渣的垃圾桶走去，把那碗米饭扣在垃圾桶里。

客厅里还有员工在看电视剧，顾炎下了楼，龚庆和贺永涛也从后面跟了上来。下了楼，三人像失去方向的车一样在居民小区里漫无目的地走着。

"我靠！他怎么就忍心抛弃了我们？"龚庆似乎想为他们的谈话起个头。

"你俩快回宿舍去吧！"顾炎一句话就截断了这个头，他需要单独待一阵子。

董春林和他虽然是上下级关系，但从实际工作和生活中看，董春林更像一个大哥指导和照顾他。董春林的不辞而别，就像在他的心里

投下了一颗炸弹，炸得他暂时失去了方向。

他很困惑，不明白董春林为什么选择这种很不光彩的方式离开公司。难道董春林不知道这样做的后果吗？白纸黑字的借据在公司，公司是可以追索或者起诉的。究竟是什么原因，让他走上这条有可能使他身败名裂的路的呢？

顾炎燃起一支香烟后，半蹲着身子，猛吸了一口烟，又急速吐出。看着刚出嘴的那股烟在风中轻荡，他开始仔细地回忆起昨天和今天自己经历的一切事情，希望能从中找出董春林携款出逃的原因……

昨天早晨，顾炎的身子仍然闹着感冒，这感冒已经持续几天了，吃了些药，却没有什么效果。他昏昏沉沉地起了床，在混乱无序中完成了自己的洗漱，吃了一碗开水泡冷饭的早餐，他最后一个走出宿舍，关上了门。

即便是在早晨，空气中依然有着浓湿的热。像时断时续的蚕丝一样细微的风，吝啬地拂过行人的脸。初升的太阳射出的光芒，照耀着刚经黑夜微凉的万物。

尽管去年就来到这座城市，但他仍然没有完全适应这座城市的气候。这是他第一次尝到这座城市夏天的滋味。他去年到这座城市的时候，已经是秋初了。他的家在北方，虽说这几年他的家乡夏天的气温也在持续攀升，但这座城市别具特色的湿热，仍然使他显得很狼狈。

他在大学里学的是市场营销专业。在去年临近毕业的那段时间，班里很乱，有些同学半个月都不见个人影，忙着赶令人眼花缭乱的各种招聘会的场子。在经历了那些形形色色莫名其妙的面试后，能够得到心仪单位与自己签约的同学似乎并不多。

顾炎无可奈何地加入了这个行业，许多与市场营销专业丝毫不沾边的毕业生都加入了这个行业，他这个百分之百的市场营销专业毕业的人，就更没有理由不加入这个行业了。准确地说，他是加入了寻找在这个行业发展机会的十万大军之中。

他在互联网上看到一则丽仪集团公司招聘营销人员的信息，便在网上报了名。不久，就接到去东北总部面试的通知。他顺利地通过了初试和复试，在经过七天的培训后，于去年九月的一天，他被总部派到设在这座城市的营销公司，任最基层的业务员。

这座城市的城区是由五个区组成的，另外还有八个郊县。

管理城区这五个区营销事务的部门是营销一部，四十多岁的孟庆宗是部门经理。在这五个区中，每个区各设一名业务主管，在每名业务主管的手下，又各配备了两名业务员。管理八个郊县营销事务的部门是营销二部，部门经理是康明瑞。

除了这两个营销部门外，公司还设有财务一部和财务二部。

在财务一部办公室里办公的，是一名财务总监和一名专门负责处理各种报表的会计。财务一部担负的工作是处理发生在营销公司与总部之间的往来账务。营销公司的全部财务工作是由财务总监领导的，财务总监这一职务的人选是由总部直接任命的。

财务二部则是一个纯粹处理营销公司内部产生的账务的部门。

顾炎骑行在密密实实却又快速移动的自行车潮中。他看到前方不远处的人行道旁，董春林正冲他招手。从董春林那只手上下摆动的频率看，他显然是着急了，顾炎见状便勉强着加快了速度。

俩人一起上路的时候，董春林面带愠色地发话了："怎么这么慢？前面的人都快要到公司了！"

顾炎的脸上有点挂不住了，勉强笑道："我这几天感冒，浑身乏力。"

"怎么不早说？"董春林惊讶道，"要不要请假休息？夏天的感冒可难治点儿呐！"

"没事的。挺几天就过去了。"顾炎答道。

两人匆匆地骑着车往前赶。董春林道："孟经理招了一名业务员，今天早晨到公司报到。又有新人加入我们团队了！"

顾炎打了一个喷嚏后说："这是几天前的事儿？"

“上周的星期六，孟经理和我去人才市场招的。”

营销公司也可以自行招聘员工，以弥补总部派给人员的不足。铁打的营盘流水的兵嘛，对于这样的招聘，顾炎也不感到奇怪了。他沉默了一会儿后，说：“你真能保守秘密呀！”

“他叫贺永涛，说起来也是我同乡呢，也是安徽的。”董春林漫不经心地说，“在招聘现场，看他还拖着拉杆箱，他说从安徽到这里有几天了，旅社住不起，晚上就到火车站，买一张次日早晨开往距离这座城市最近的郊区镇上的火车票，进入候车大厅里休息一夜，天不亮再把票退了。公交都舍不得坐，买了辆二手的自行车骑着。问他对营销方面了解多少，他说不是学这专业的，更没有实际工作经验。孟经理就是觉得这人很实在，也挺能吃苦，就把他给要了！”

顾炎点着头。

谈话间，到了一个已经亮起红灯的路口，各自刹住自己的车闸后，董春林说：“他没有理论知识，更没有实际工作经验。孟经理让你帮这个人熟悉熟悉业务流程。”

“我？！为什么是我呀？”看起来，顾炎很疑惑。

也怪不得顾炎疑惑。按照公司的惯例，一个新来的从事营销工作的员工，在哪个区“熟悉业务流程”，以后就在这个区正式上班了。

顾炎不由得替龚庆担心起来。孟经理对龚庆早就看不顺眼了，这个新来的贺永涛，是不是用来替换龚庆的？想到这里，他说道：“你说他会不会是来替换龚庆的？”

“人员调整是正常的事，如果真的出现龚庆被替换的情况，那也是没有办法的事。我们平常说的所谓‘竞争’，在现实中就是这样表现出来的。你就别多想了。好好带好那个贺永涛就行了！”董春林还是漫不经心地说，“我告诉你这些，是让你有个心理准备，到了公司后，孟经理要找你谈话。”

顾炎不吱声。在自行车棚里安放好自行车后，两人各自夹着自己的皮包，来到这幢商务楼，进了电梯里。

2. 蘑菇定律

推开栗子色的木质弹簧门，最吸引人眼球的，莫过于张贴在大门对面的北墙壁上的两行蓝色标语牌了。上面的一行标语是“没有执行力就没有竞争力”，下面的一行标语是用特大的字体制成的四个字——“立即执行”，让人一进门就会产生一种无形的紧迫感。

顾炎和董春林正要离开那张放置考勤管理机的桌子的时候，秘书王莹走到顾炎面前，对他说：“你来得正是时候，我刚才还在找你呢！你去一下营销一部吧，孟经理找你。”王莹说完就离开了。

顾炎呆站在那里，直到董春林“嘿”了一声，他这才回过神来。

两人走在把业务员工作区与会议室隔开来的一条通道上。这条通道一直通向西区的最西端。

两人进了营销一部的办公室。

业务主管的办公桌都是东西向放置的。有一张呈南北方向摆放的办公桌，这张办公桌就是营销一部的部门经理孟庆宗的。

偌大的办公室里，只有孟经理和另一位业务主管韶树云，以及一名正坐在董春林办公桌后面椅子上的陌生男子。在董春林办公桌旁边的过道上，放着一只行李箱。

业务主管的座位都是朝向北面的，只能看到那名男子的背影。他显然是听到了脚步声，转过头来，顾炎看到了一张清瘦年轻的脸庞。他迅速站起来并离开座位，董春林和顾炎向他点了点头。

顾炎继续向北走去。他正欲与孟经理打个招呼，却看见孟经理面向西面端坐在办公桌后面的椅子上，办公桌上的那台黑色的IBM笔记本电脑的显示屏向顾炎的方向斜着，上面显现着Excel表格，应该是销售报表。孟经理正上身前倾聚精会神地看着销售报表，顾炎不便打搅孟经理看报表，便转过身子，与尚在办公室的业务主管韶树云点头打了招呼。

董春林早已在自己的坐椅上坐下了。

顾炎看着那名男子，那名男子也看着他，都显出初会时的尴尬。

办公室的沉静被顾炎的憋不住的喷嚏打破，孟经理抬起头来看着顾炎。他背靠着椅背，笑指着那名男子，对顾炎说："我给你介绍一下，他就是从人才市场新招来的业务员，叫贺永涛！"

孟经理说话的声音一般不大。即便是遇上令他气愤的事，他也很少发火，公司从上至下的人员都认为他有一种儒商的气质。

他不喜欢身着T恤衫之类的休闲服。他认为搞营销这一行的人，身着休闲服与客户打交道，是一种对对方极不尊重的行为。为了这事，龚庆没有少挨他的说教。

龚庆是公司少有的"80后"的员工，他在公司的时间比顾炎长一点，是一个前卫新潮的人。上个月，他还把头发染成黄色的，孟经理让他把头发都剃光了，他现在还戴着顶遮阳帽，即使到了室内，他也不敢摘下帽子。为了这事，龚庆常在顾炎面前抱怨说这是侵犯人的权利的做法，还对顾炎大倒苦水，说自己在公司目前的状态，正应了职场上的那个著名的"蘑菇定律"。

蘑菇是活在没有阳光的角落里的，没有人重视它，没有人给它施肥呵护，遇到不适宜的气候，蘑菇自己能挺过去就挺过去，挺不过去就自己灭亡。就像一个刚进公司还未能融入团队的员工一样，领导不会去关心他，他经常做着吃力不讨好的事。有时领导还会把看似根本不可能完成的事情给他做，如果他不能完成，就说他的能力不行；如果他完成了，就说这是应该的。有时，他还要背着黑锅代人受过。

龚庆虽然比顾炎早进入公司，但从目前他的处境看，他仍然处于不见阳光的"蘑菇"阶段。孟经理总是批评龚庆的穿着和发型，就是蘑菇遇到不适宜的气候了，看龚庆自己能不能挺过去。

顾炎当然知道这个定律的含意，就鼓励龚庆道："要积极地看问题！谁刚进入公司不是蘑菇啊？我也是朵蘑菇，做蘑菇的过程，就是让领导去发现你的过程。"

他还安慰龚庆，说龚庆一定能从蘑菇群里走出来。

想要挺过这一关看来很难。因为自孟经理让龚庆把头发都剃光后，在员工之间就传开了孟经理有意让龚庆离开公司的消息，贺永涛的到来引起顾炎的无限猜测，毕竟是一个区的同事，他与龚庆有着很深厚的交情。

顾炎听了孟经理的介绍后，与贺永涛握了手。趁着这段时间，孟经理也把顾炎介绍给贺永涛认识。

孟经理对顾炎说："小贺是刚出校门的，难免会有什么不懂的地方，你领着他到各个终端点看看。"不等顾炎作答，孟经理就把目光投向贺永涛，说："我希望你尽快熟悉公司的业务流程。"贺永涛面露难色地说："什么叫'终端点'我都不知道，我能行吗？"

孟经理没有回答，似乎这样的问题根本就不需要他回答。他前倾着上身，又继续看着电脑上的报表。贺永涛像在半空中飘荡的细微棉絮一样，谁也没有注意他的存在。

顾炎还沉浸在即将失去龚庆这个同事的烦恼之中。

另一名业务主管韶树云，边整理桌上的营销资料边说："这不是名词解释吗？我告诉你吧，干营销这一行的，一般把一家商店或一家超市称为一个'终端点'，与通常说的'网点'的意思相近，只是更专业一点儿罢了，这是最通俗的解释。"

贺永涛似懂非懂地点了点头。

董春林仰起头问顾炎今天有什么安排，顾炎回答说上午去万邦超市对账，下午给一家店铺送货。董春林沉吟了一会儿，说："今天已经是六月二十三号，快到月末了，抓紧回收货款。"

董春林说的那个"月末"，是指每个月的二十七号。公司的一个财务周期是从本月二十八号至次月的二十七号。

公司的商品都是赊给那些大、中型终端点的。这些终端点的商品不断地被顾客购买，业务员和业务主管要源源不断地给自己负责的那些终端点补充商品，换回来的是一张张由这些终端点出具的欠款单。

在营销公司里，这些欠款单是由财务二部的吴玲负责保管。顾炎要去万邦超市对账，就必须去财务二部的办公室，找吴玲借出万邦超市出具的全部有效欠款单。

顾炎准备领着贺永涛去财务二部的时候，贺永涛指着放在地毯上的那只行李箱，喃喃地问行李箱怎么办。孟经理看出了贺永涛对行李箱放在这里的忧虑，笑道："怎么？有你的同乡在这里，你还担心这箱子会飞了不成？"

说完就转过头去瞅着董春林。

"孟经理，您就别拿我开玩笑了。我哪里是坐办公室的料？一会儿我就去福达超市对账了。"董春林说。

对于业务主管和业务员来说，公司只是一个完成考勤任务以及与财务部门产生一些票据关系的场所。这也是现在办公室里，只有董春林和韶树云这两个业务主管的原因，其他的业务主管都去终端点上了。

每个业务主管主要负责处理属于自己职责范围内的那些终端点的营销事务。不同的是，由业务主管负责的，都是像福达超市这样规模较大、销售量较高的一些终端点，习惯称这类终端点为大店，由董春林管理着的大店就有八家之多。

尽管业务主管也负有对辖区内的两名业务员的管理职责，但是，与业务员一样，他们绝大部分的工作时间，都是在各自负责的那些终端点内处理营销事务中度过的。

顾炎看着贺永涛，贺永涛的脸上显出说错话后的那种惶恐的神情。

"你是骑自行车来的，中午下班后，把行李箱载到宿舍去。"孟经理对贺永涛说。贺永涛连忙使劲点头。孟经理让顾炎在中午下班后，领着贺永涛去宿舍。

顾炎作答后，与贺永涛走出营销一部，沿着通道向西去了财务二部。

在财务二部办公室里办公的，除了吴玲之外，还有背门而坐的出纳员李慧。

李慧是仪静体娴、小家碧玉型的女孩。公司里，没有人敢与她胡说些什么玩笑话。

顾炎记得，就在这间办公室里，龚庆有一次与李慧为了工作上的事情交谈，龚庆一不小心说漏了嘴，话里带了几个脏字，李慧当即把脸沉了下来，紧跟着，她的双眼就有泪水了。唬得龚庆忙不迭地赔不是。待到李慧的情绪稍微平息时，龚庆像兔子一样地溜出去了，只留下顾炎呆站在那里，上下打量着李慧。

李慧和吴玲是去年秋季在市人才市场被招进营销公司的。负责那次招聘任务的是在施璞之前一任的财务总监。

与李慧相比，吴玲的性格则显得活泼很多，这一点可能与她在大学期间曾担任过学生会主席一职的经历有关。

顾炎对吴玲说他要借万邦超市的欠款单去对账。吴玲打开抽屉翻了一阵子，取出了一只信封。她从信封里取出欠款单，麻利地用计算器把每张欠款单上的金额相加。俄顷，吴玲告诉顾炎所有欠款单的总金额，并让顾炎再用计算器加一遍，看是否与她计算的结果相符。顾炎核对无误后，吴玲从抽屉里取出一式三份的打印好的借据。

借据上反映的内容有：欠款单位即终端点的名称、所要借出的欠款单共有多少张、每张欠款单的小计金额、每张欠款单的合计金额、借出欠款单有何用途，以及借出申请人确认签名栏等六项。借据的下方是一个空着的方框，它是给财务总监施璞签署最终是否出借欠款单的意见签署栏。当然还有吴玲和借出单据的人签名的地方。

欠款单是一种可以在未来不长的时间内，转化为货款的票据，所以公司在财务制度上，对它的借出使用有着特别严格的规定。

顾炎认真地填写好借据并签上自己的名字后，把它交给吴玲，这时令顾炎担心的龚庆闯了进来。

“我靠！要不我说找不到你呢！原来你在这里！”龚庆见到顾炎就大声嚷道。

李慧皱着眉头看着吴玲。吴玲对龚庆说：“有你龚庆来，这办公室就不得安宁了。”

龚庆终于看到了站在一旁的贺永涛。他推了推帽子的帽舌，指着贺永涛对顾炎说：“这是谁呀？是你朋友？”顾炎摇了摇头后做了回答。

龚庆上前几步，走到贺永涛的身旁，把他仔细打量了一番，又撇撇嘴对顾炎说：“孟经理也真忙得厉害！怎么不开个见面会，让大家认识认识？”顾炎寒着脸不答。

吴玲核对了借据与欠款单上的明细和金额后，签上了自己的名字，对顾炎说：“你去找施总监批你的借据吧。”

施总监要对是否出借欠款单作出意见，这样做是为了相互制约，不至于在票据传递上有漏洞。

接着，吴玲冰冷着脸对龚庆说：“你有什么事赶紧说，我很快就要去税务局领税票了。”

龚庆道：“我有两家超市急着要货，你快给我把票据打印出来，让我去仓库提货。”

趁着吴玲打印票据的空隙，龚庆与贺永涛在一边聊着。顾炎离开了这间办公室，去了对面的财务一部。

3. 财务总监

顾炎虚弱的身体，牵动着一颗异性的心。她就是财务总监施璞。

施璞发觉顾炎有感冒症状的那天，就去药店买药给他服用了。也不知道是药不对症还是夏天的感冒难愈，总之，仍然没有效果。

董春林和贺永涛是同一个省的，施璞与顾炎也是北方同一个省的。前年夏末，她被总部录用。在经过一个月的培训后，被派至广州营销公司任会计之职。去年秋末，总部把她调到这家营销公司，任财务总监。顾炎和她几乎是一前一后来到这座城市的。

今年春节，公司安排人员值班，孟经理是总的留守负责人。顾炎和施璞到这家公司的时间都不长，与所有论资排辈的公司一样，两人理所当然地中了“留下值班”的大奖。虽然还有总的留守负责人孟经理，但他不经常在公司。顾炎和施璞在一来二往中，产生了感情，并悄悄地迅速升温。

说“悄悄”，是因为公司有一条铁的令男员工头疼的制度：所有财务人员不得与公司内的员工谈恋爱，若有违犯，至少一方必须离开公司。这看似荒唐的制度，也是公司不得已而为之的，主要是防止出现账款勾结的现象出现。在这里，爱情就好像是两个异性结成的强盗联盟一样，偷尽了世间的金银。

在二十一世纪的今天，这样的制度听起来似乎有点滑稽，然而这种制度从来就没有真正消失于世间。爱情不但要面临古老世俗的挑战，还要受现代的人制定出来的最先进的制度的束缚。

在这种畸形制度下悄悄产生的爱情，恋爱双方是倍加珍惜和呵护的。在世间，许多不能被认为光明正大的恋情，在光明正大中存在着；也有许多光明正大的恋情，却是在暗暗地进行。顾炎与施璞之间的恋情就是暗暗地进行的，因了那条铁的制度。

顾炎进入财务一部办公室的时候，施璞正站在办公桌前，低着头看着手里捧着的那张财务报表。她的办公桌是面北迎窗的，她也是迎

窗而站，背对着门。地毯淹没了顾炎的脚步声，施璞没有注意到他的到来。

即使距离施璞有一段距离，顾炎仍然能够嗅出从施璞身上散发出的香水味，这种味道很特别，他知道施璞喜欢用兰蔻香水，他也习惯了这种味道。

忽然，他连着打了两个喷嚏，施璞转过身来，抬起了头。

顾炎看着施璞，她穿着一件蓝色丝质短袖上装，配着一条淡青色的裤子，给人一种清新的感觉。

这件蓝色丝质短袖上装，是不久前顾炎花了整个晚上，几乎转遍了全市的各大商场才买到的。施璞一直舍不得穿，今天还是第一次穿呢。

她拢了拢齐肩的长发，这时，与她同在财务一部办公室里办公的仇红英走了进来。

仇红英问顾炎，财务二部的那个陌生人是谁。

“是吗？公司又招新人了？怎么不带他进来，让我们认识一下？”施璞对顾炎说。

顾炎笑着说：“这不很忙嘛！等有空了再介绍也不迟呀。”话刚说完，又打了一个喷嚏。

“顾炎，悠着点儿！你这样卖力，是想做经理呢还是想做老总呀？”施璞笑着对顾炎说。顾炎打着哈哈算是对付过去了。

仇红英背对着北墙的窗户，在椅子上坐定后，对施璞说：“你对顾炎倒也挺关心的哦！”

施璞笑道：“我们是老乡嘛，就应该关心。”说完就低着头仔细看了借据，然后，她在那一式三份的借据上夹上两张复写纸，在上面签署了“同意出借”的意见并写上了自己的名字，留下自己执存的一份，把另外两份递给了顾炎。

不久，顾炎就去了财务二部。龚庆已经去仓库提货了，只留下贺永涛还站在一边。顾炎交给吴玲一份借据，吴玲把万邦超市的欠款单

给了顾炎。

他和贺永涛来到通道上，施璞正在等他们。她对贺永涛说："你就是新招进做业务的？"

贺永涛低着头怯生生地回了一声"是的"，就再也不说话了。

仇红英在办公室里对通道上的施璞说："快九点了，让他们去办事吧！"

"我出去一下，很快就回来！"施璞笑答道。

这时，董春林已到财务二部的办公室，找吴玲办福达超市欠款单出借手续了。

顾炎和贺永涛出了公司那扇栗色木质的大门，来到中间走廊，施璞不紧不慢地在他俩的后面走着。顾炎放慢了脚步让贺永涛走在了前面，施璞从后面赶上了顾炎。

顾炎转过身，俩人都止住了脚步。

"璞子，有啥话就快说嘛，贺永涛还在前面等着呢。"

施璞叹了一声后压低声音嗔怪地说："请两天假吧，你这样拖着也不是个事儿！"

"这小小的感冒算不得什么，我会注意的，感觉不能支撑了，我自然会请假的。你就放心吧，璞子，我要出去了！"顾炎也用不大的声音说。

施璞无语，顾炎留给她一个背影，开始了他去终端点的工作。

营销公司招聘了五十多名女职员，孟经理向她们讲授了关于日化系列商品的功效性能，以及如何向顾客推?商品的技巧后，她们作为营销公司的促销人员，被分派到在城区或郊县的各大、中型终端点，从事向顾客推荐并极力使其购买丽仪日化系列商品的工作。

李冬蕾就是其中的一位。她是属于营销一部管理的促销员。孟经理把她派到由董春林任业务主管的和平区，而董春林则又把她安排在万邦超市内工作。

顾炎的身体比较虚弱。从公司到万邦超市往常骑车只需二十来分钟，可今天却用了半个多小时他才带着贺永涛来到万邦超市。

万邦超市是一家中等规模的超市。虽然不是大型的，但组织架构与大型的几乎相同，设有营运部、营销部、采购部、人事部、财务部。

这家超市是连锁型的，虽然在全市设有许多家门店，但在和平区的门店就设了这一家，原来是属于董春林管理的，后来，董春林一方面考虑到顾炎每个月的销售提成不高，另一方面为了提高顾炎的业务能力，就把这家超市划给了顾炎管理。

顾炎领着贺永涛，走到一列陈列着丽仪日化系列商品的货架前的时候，李冬蕾正向一位顾客介绍着丽仪牌的洗发水。待她闲下来的时候，顾炎问李冬蕾是否需要补充商品，李冬蕾神情倦懒地摇了摇头。

顾炎猜测着李冬蕾的情绪可能不太好。

在平时，李冬蕾可能说了，那清脆的声音，使许多厂家派来的促销员都黯然失色。去年孟经理在市劳务市场设摊招聘的时候，就是看准她能说也会说，才把她招来的。那时，她还是一个刚出校门的高中生，虽说她的家就在这座城市，但要找到一份不太费体力的职业，也着实让她和她的家人犯了不少愁。

“怎么了？遭遇什么打击了？”顾炎笑道。

“这不，这几天的销量都不好。哎呀，销量上不去，快愁死我了呀！”

包括郊县市场在内，终端点如有公司派驻的促销员，每天下班时，促销员都要把自己这一天的销售量向王莹报告。然后，王莹把各个终端点的销售数据制成电子表格，通过网络分别发送到孟经理和康经理的电子信箱。

“有谁说你这里的销售量低了吗？没说吧？你每天的销售量其实和大家都差不多。那些销售量高的派的都是两个促销员，你一个人跟两

个人比什么？根本就没有可比性嘛！”顾炎说着就把贺永涛临时托付给她，并让她帮助贺永涛熟悉一下公司商品。

安排好贺永涛后，顾炎从“无购物出口处”出去，绕到这幢楼的后面，进入它的后门，顺着楼梯而上，到了第三层那间财务室。

每月的二十三号这一天，顾炎都要带着万邦超市出具的全部有效的欠款单来此对账。

对完账后，他下了楼回到了前面的超市，找到了李冬蕾与贺永涛。

李冬蕾转过身去正准备整理陈列在货架上的那些丽仪商品时，顾炎对她说：“我们的花露水销售情况怎么样？”

李冬蕾回转过身来，撇撇嘴答道：“好着呢，快断货了，你赶紧补货吧！也不知道怎么了，有许多顾客要买我们的花露水，可巧我们的花露水少得可怜！”说着便指着其他厂家的花露水继续道，“瞧人家花露水在货架上摆了多少呀！我们呢？隔那么远放一瓶！”

“你别着急，花露水断货不仅董主管知道，孟经理和杨总都知道，他们已经向总部提出要货计划，相信很快就会完成补货的！”

李冬蕾正欲说话的时候，一位顾客朝她这边走来，顾炎见状道：“你工作吧，有什么事打我手机。”她点点头转身迎上了那位顾客。

顾炎与贺永涛走出了这家超市，又去了几家终端点。

与老板接触后，顾炎记下了超市的联系电话并向老板表示下午带样品来，便与老板握手后带着贺永涛回公司了。

为了让业务员和业务主管更机动灵活地掌握时间，便于处理各自分管的那些终端点的营销事务，按照公司的规定，他们在中午下班前不必到公司报到。但今天因为要把贺永涛的那只行李箱拿到宿舍，在临近下班的时候，两人赶到了公司。

到了营销一部的办公室，孟经理询问贺永涛这半天来的感受，他一一作答。趁着这个机会，顾炎来到财务二部的办公室，把万邦超市

的欠款单归还给吴玲，并取回那份由吴玲执存的借据，然后告诉她哪几张是明天要带去结款的。

顾炎接过借据后，去了财务一部的办公室。进了门，他向仇红英的那张办公桌走去，把在对账过程中万邦超市出具的一份“月销售明细表”交给了她。在每个财务周期的最后一天，各个终端点的销售明细汇总表就是由仇红英制作完成的。

顾炎来到施璞的办公桌旁，把分别由自己和吴玲执存的两张借据给了施璞。施璞看了借据后把它们放进了抽屉，并分别在借据上签注了“已核销”字样。

办完了所有手续顾炎准备离开的时候，施璞抬起头看着他说：“像你这样光顾着工作，连命都可以不要的人，到年底总部肯定会评你为‘最佳员工’！”

仇红英对施璞说：“你莫名其妙说些什么呢？”

施璞笑道：“这还听不出来，逗他呢。”

顾炎浅笑着离开了。

走到营销一部的办公室门口的时候，考勤管理机的闹铃响了，下班的时间到了。看见顾炎到了，贺永涛便拖着行李箱的拉杆，与顾炎走出了办公室，站在通道上等着孟经理出来。

李慧、吴玲、施璞、仇红英以及秘书王莹都已到了通道。她们与孟经理、顾炎、贺永涛三?会合后一起来到大门。贺永涛歪着脑袋问孟经理是否把空调关了，孟经理告诉他说杨总还在办公室没有下班呢。

这群人坐电梯来到第一层的大厅后，孟经理与大家作别，快步径直走到人潮汹涌、车流滚滚的福洪西路上，拦了出租车，一溜烟地去了。

孟经理的住处是三室一厅的套间。在这栋营销公司租赁的套房里居住的还有总经理杨晋江。康明瑞因为常在郊县，为了方便工作，他的住处就设在郊县了。

王莹和仇红英的家都在市区内，她们都回各自的家了。

吴玲和李慧的家分别在这座城市两个不同的郊县，距公司的路程都不近。上下班很不方便，她俩与施璞以及仓库管理员武立艳同住在一栋女员工的宿舍里。

顾炎领着贺永涛到了男员工的宿舍门口处，敲了门。不一会儿，门从里面被打开了。

待贺永涛拖着行李箱进来后，顾炎关上了门。这扇门在这幢居民楼的第二层楼梯平台的东面。顾炎对宿舍里的布局已经很熟了。

三个房间的门都掩着，顾炎估摸着大家都在午休，便领着贺永涛到了南面的那个房间。和西面隔壁的那个房间一样，这个房间也是业务员住的，东面隔壁的那个房间住着五名业务主管。

顾炎没用多长时间就安排了贺永涛的床铺。龚庆在上铺，下铺空着，就是这下铺了。

安顿床铺时，把龚庆吵醒了。龚庆两只胳膊支着上半身歪着脑袋皱着眉眯着眼，嘟囔着："还让人活不？"宿舍里的其他业务员就笑了。

床铺安顿好了，龚庆就催着他们吃午饭。顾炎带着贺永涛斜穿过客厅，来到厨房。午饭是一个四十多岁的中年妇女做的，大家都叫她阿姨。为了让业务主管和业务员有更多的精力投入到工作中去，营销公司以钟点工的方式雇用了她，负责做每天的午饭和晚饭。

阿姨早已离去，宿舍里的其他人也已吃完。单独为他俩留着的是一盘四季豆炒肉片。

顾炎喝了两碗西红柿鸡蛋汤后，就再也吃不下什么了。贺永涛则用勺子盛了些米饭装在碗里，就着盘子里的菜吃了起来。

下午，在给一家规模很小的超市补完货后，结束了白天的工作，回到了公司。

下班的时候，顾炎随着一大群员工穿过中间走廊，折向电梯口。他心里很是纳闷，在这群员工中，他没有看见施璞。

施璞只有遇到晚上加班，才不会与顾炎一起下班。每天晚上一起下班，是俩人的一种默契——莫非她今晚加班?

这群人已经下了电梯来到一楼大厅了，顾炎按捺不住自己的疑虑了。在看到孟经理进了由杨晋江驾驶的那辆银灰色三厢轿车之后，他寻了个机会，又折上了六楼。

站在中间走廊上的那个人正是施璞。

“下楼了才发现我丢了是不？”待顾炎走近时，施璞一脸调皮地说。

顾炎疑虑的目光盯着她的双眼说：“你待在这里不下楼干吗？”

“我担心你的感冒，你倒不领情，也太没有良心了。”施璞笑着白了他一眼。

顾炎呵呵笑道：“你待在这里，我的感冒就好了？”

施璞不语，却从那只斜挎在腰间的棕色牛津包里取出两盒药塞到顾炎手里。

顾炎低头看着手中的药，就听施璞说道：“这药是我中午下班后买的。如果这药还不管用，就去打吊针吧，总这样拖着也不是个事儿。”

顾炎点头把药放进了包。俩人进了电梯下了楼后，各自回了自己的宿舍。

在整个白天的工作中，顾炎没有和董春林联系。

4. 最后的谈话

顾炎服了施璞买的药，沉沉睡了一宿的觉。早晨醒来，感觉好了许多。

上铺的龚庆双耳塞着MP3耳机的耳塞，顺着脚蹬把那张床弄得吱吱呀呀地下床了，把贺永涛也从睡梦中闹醒了。

顾炎挺起了身，起床了。洗漱后，与贺永涛以及龚庆在街边的一家店铺吃了些早点，顾炎又服了两颗施璞买的药，三人一起去上班了。

今天该去万邦超市结款了。顾炎刷了考勤卡后，就向财务二部的办公室走去。

吴玲在抽屉里找到万邦超市的全部欠款单后，把放在上面的几张欠款单取了出来。这几张欠款单就是顾炎带着去结款的凭证。

他填写好借据后，便去了财务一部的办公室找施璞审批欠款单的出借手续。

顾炎再次返回财务二部，把一份借据交给吴玲的时候，吴玲把那几张欠款单交给了他，并且给万邦超市出具了一张现金收据，并盖上了营销公司的财务印章，交给了他。超市付给营销公司货款，营销公司出具收据，这是理所当然的事。吴玲还给顾炎一张填好的增值税税票。万邦超市虽是规模不大的超市，但结款时一样需要税票。

贺永涛在外面的通道上等着顾炎，见顾炎出来了，便与他一起出了公司大门。

晚上下班的时候，顾炎把货款交给了李慧，凭着李慧出具的现金收据，他赎回了分别由吴玲和施璞执存的借据。

当他去赎回由施璞执存的那份借据的时候，施璞打量着顾炎，然后移开了目光，嘟囔了一句：“好多了嘛。”

仇红英奇怪地看着她。

顾炎走出这间办公室的门口时，迎面看到了董春林。董春林叫住了顾炎。两人就站在通道上谈起话来。

“万邦今天应该结款了吧？”董春林劈头就问。

“这不，货款都缴到财务那里了。”顾炎把手中的现金收据放在董春林的眼前晃了晃。

“哦！这就让我放心了。我下午就去福达超市结款。福达的货款到账，我们这个月的任务可就完成了。”董春林道，“你要尽快让贺永涛熟悉整个流程。这样做，对他对你都好。”

顾炎点着头。

董春林继续道：“你也要多带着点龚庆。对于龚庆怎样安排我还不知道，也说不准。一切都要听上面的。在正式安排之前，你要配合我安抚他的思想，让他稳定工作……”他还想再说下去，吴玲已经在里面叫他了。

“我会按照你的意思做的，你放心吧！”顾炎笑道。

顾炎这时才意识到，这就是董春林携款出逃前与他的最后一次谈话。在这次最后的谈话里，似乎隐含着董春林即将离开的信息。

他结束了回忆。因为通过回忆昨天和今天发生的一切事情，除了在那次最后的谈话中，有点隐喻的意味之外，他实在找不出任何可以作为董春林携款出逃的解释或隐喻的事例。

他扔掉了快要烧到指甲的烟蒂站了起来，向宿舍走去……

1. 最佳员工

顾炎回到宿舍后，去了业务主管的那间卧室，林明喜和冯建水正在房间里小声议论着什么。

他坐在董春林那张床的床沿上，希望能够找到董春林遗留的物件留作纪念，但他更希望董春林还能再回来，在他的心中并没有放弃这一希望。

顾炎对这个房间正在谈话的两个人的了解，也只是从司机口中知道的。

那一次，万邦超市的补货量很大，顾炎乘坐公司的那辆专给营销一部的终端点送货的货车，司机和他聊着聊着，就说到了林明喜和冯建水刚进公司的那一年，发生的一件事：

这两人一进入公司，就在同一个区里做业务员。有一次这个区的业务主管临时有事，受孟经理的委托，他俩去一家终端点结款，款子结完了，却被一个抢劫团伙盯上了。

在一条略偏僻的马路上，他俩骑着自行车，一个劫匪从他俩的后面猛蹿上来，一把抢走了挂在林明喜自行车的车把手上的包，货款就放在那只包里。

林明喜后来把当时的情况说给司机等人听，说他自行车都被那劫匪拽倒了，人差一点摔下地去。他当时就懵了，还是身边的冯建水反应快，大呼一声道："抢劫了！"边说着边加快速度向前骑去，追赶那名劫匪。

林明喜见此情形，反应过来了，把车子从地上扶起来，边骑着追上去，边用手机报警。

按照司机说的情形，顾炎的脑海里浮现出一个大街上的追匪情景。

这是一个很残暴的抢劫团伙。说时迟那时快。团伙里的其他三名成员不知从街的什么角落突然蹿出，站在冯建水和林明喜的面前，阻

止了两人追赶的脚步。

两人和这些劫匪没有什么好说的，劫匪和他俩也没有话说。

一方想尽快追回货款，一方想尽快逃离。双方甚至没有对峙的时间就打了起来。

顾炎认真地听着，司机边开着车边描述着当时的情况。

俩人赤手空拳，不但要对付那三个劫匪成员，还要对付他们手中的木棍。一番搏斗后，俩人相继挂彩。尤其是冯建水伤得很重。此时已经能够听到警车的警笛声了，三名劫匪成员逃了两名。剩下的那名成员，被林明喜和冯建水夺下木棍死死缠着，直到警察到来。

冯建水当即就被送到了医院。杨总随后赶到了医院看望他。冯建水的肋骨被木棍击断两根，经过一段时间的回家带薪休养后，身体才恢复。他后来对司机等人说，哪怕再打断他几根肋骨，他也要保护公司的货款。那一年的年末，冯建水和林明喜还被总部评为“最佳员工”，令公司的人羡慕不已。

只要有一名劫匪成员在警察手里，找回货款的希望就很大。果然，根据这名劫匪成员供述的线索，其他团伙成员全部被警方抓获。货款也终于被警方起获，回到了公司。

司机说得顾炎入了迷，司机还说，因为这件事，杨总和孟经理都特别赞赏这两人。也因为这件事，冯建水和林明喜结下了深厚的感情，加之他俩的年龄都比顾炎大，处事也极为老练。俩人的共同语言不少，平时交流也比较多，所以这俩人下班后经常在一起，这样一来，与宿舍其他人的关系倒显得不怎么近了。

顾炎在董春林那张床上找着遗留物，他进入这个房间并没有影响冯建水和林明喜的谈话。

“如果董春林不回来了，你说有没有可能其他区兼并和平区，两区设一个业务主管？”顾炎依稀听到林明喜说。

和平区业务主管的位置因为董春林的出逃出现了空缺，员工们的神经系统一下子绷紧了许多。和平区业务主管的位置就像一头肥壮的

羊一样，进入了一群狼的视线。

“有！理论上有这个可能。”冯建水不假思索地答道。

“不知道谁有这样的福分能够得到这样的位置。”

“你不希望得到吗？”

“我当然也希望这样，所有的业务主管都这样想啊！只怕这样的好事不会成真吧？”林明喜笑道。

冯建水道：“家庭负担说到底不就是钱嘛！哎呀，我算是想明白了！”这时在客厅看电视的肖宁推门进来了。

“你想明白什么了？”林明喜接着问。

“我想明白的，就是钱这玩意！上次我回去，和我女朋友逛商场。她看上了一只坤包，我咬着牙就是没买。她一赌气就走了，害得我去了她家几趟，赔了几次不是，才把她哄好。这脸算是丢得光光的了！都是没钱害的。”冯建水感慨道。

“董春林都不见了，你俩还在瞎扯些什么？”肖宁插话道。

“那你去找啊！谁知道他逃到哪里去了。”林明喜没好气地说。

“你这人怎么这样说话呢？你怎么知道他就是‘逃’走了？”肖宁反问道。

“哎！看来你知道他的下落，还是你去找吧！”冯建水调侃着。

顾炎在一旁静静地听着他们的对话，他没有在董春林的床铺上找到遗留的物件作为纪念，充满失望地回到自己的房间。

龚庆和贺永涛都躺在各自的床上。

顾炎走到贺永涛?床前，贺永涛正在聚精会神地看着《智慧书》。他知道这本书是十七世纪时西班牙的一个耶稣会教士写的。

在大学读书时，他曾经接触并且细读过这本书，他认为这本书是有益的，尤其适宜刚入职场的人读。这本书会让看过的人在处世时很有一套。他希望贺永涛能够吸取这本书的精华，给他在业务上带来帮助。

上铺光着脑袋的龚庆正在听MP3音乐，顾炎拿了毛巾和干净的衣服去卫生间洗澡。

顾炎洗完澡躺上床后，却怎么也睡不着。自到公司以来，他这一夜的睡眠是最差的。

他怎么也想不明白董春林为什么就这样离开了呢？自己的下一个顶头上司又会是谁呢？

2. 给马加鞍的人（1）

早晨顾炎起了床，感觉还没有睡足。虽然感冒已经痊愈，但身体就是提不起劲。

没有了董春林，他很不习惯。与龚庆下楼在附近找了一家早餐店，随便对付着吃了点东西后，叫上了贺永涛，三人一起向公司去了。

到了公司，顾炎坐在业务员办公区自己的那张椅子上。

他还在想着董春林出逃的事，连秘书王莹走到了他的办公桌前他也没有注意，直到她敲了敲办公桌，顾炎才抬起了头，道："什么事？"

"孟经理让你去一下杨总的办公室。"

"孟经理让我去一下杨总的办公室？"他在心里嘀咕了一遍。这一句话扯出两个重量级人物，可见不是寻常的事。

情况在昨天晚上都清楚了。到目前为止，还不能肯定地说董春林就不再回公司了，现在突然受到两个重量级人物的召见，顾炎理不出头绪。

王莹已经离去。龚庆在一旁说："发什么愣呐，快去吧！"

他走在王莹的后面，到了通道的最西端时，王莹进了南面那间自己的办公室，顾炎则敲了敲北面那间办公室的门。

平日里，他与杨总接触不多。他刚进入公司不久，董春林就把杨晋江的奋斗史告诉了他。顾炎还能记起，董春林用一种近乎崇拜的神情对他说："杨总在给我们开会时，常提起他的奋斗史。"于是，顾炎也是一脸崇敬地听着董春林对杨晋江奋斗史的叙述：

杨晋江原本是东北一家物资流通企业的业务协作科的科长。二十二岁那年，他进入那家物资流通企业。从办事员到供销员再到协作科科长，耗去了他整整十年的光阴。在那家公司，他终于从后浪变成了中浪，在他刚刚准备完成下一个从中浪成为前浪的动作时，国务院下

属的物资部都不存在了。公司勉强支撑了一年多，就破产了。在那家企业的工作中，他积累的不是金钱，而是与多种类型的客户打交道的经验，虽然这些经验是在计划经济时代形成的，与当今所说的市场经济的内涵有异，但这些经验还是在市场经济中起到了作用。他凭着这些丰富的经验以及良好的谈吐，在三年前，被丽仪集团公司招至麾下。

与所有刚被招进集团公司的人员一样，杨晋江也要接受集团公司的业务方面的培训。他是被编入高级班的。这个班的每个学员在完成培训后，都将奔赴市场的前线，承担起一定区域内的市场开拓任务。在经过一个月的比较系统的培训后，掌管十多个营销公司的区域总经理杜总，把杨晋江派至一座沿海的地级市，那是一块空白的市场，让他去开发。董春林说杨总开会时经常提起的，也就是这段岁月。

客户从无到有，伴随着品牌的知名度逐渐上升，销售量也逐渐上升。那里浸透着他的汗水。随着市场的进展，迫切需要高级管理人员，后来杜总又派去了孟庆宗。

因为杨晋江工作业绩卓著的缘故，他需要更大的发展空间，一个地级市的市场容量显然已不能让他满足。在前年春季的时候，杜总把他调到设在这座城市的营销公司。

他接管这家公司后，花了一段不算短的时日，对人员进行了重新调整。孟庆宗和顾炎以及施璞先后进入这家公司，都是他对人员调整的结果。还有些员工是前领导人留下的。

董春林见过杨总的妻子和儿子。去年放暑假的时候，杨总的妻子带着儿子来看望杨总。住到八月下旬快开学了，她才带着儿子离开。不久，顾炎就被派到这家营销公司了。

办公室的门是孟经理从里面打开的。杨晋江坐在那张黑色真皮坐椅上，右手拿着电话正在通话。看见顾炎进来了，就做了个手势，让顾炎坐在挨着南墙边摆放的一张木质条椅上。顾炎刚刚坐定，孟经理也坐在与杨总对面的那张椅子上了，只是那椅子的角度斜对着顾炎。

过了一会儿，杨晋江结束通话后，紧了紧扎在短袖衬衫领子上的那根红褐色的领带，端起桌上的水杯喝了一小口水放下后，对孟经理道："我儿子刚放暑假，刚才在电话里嚷着要和他妈妈来玩，索性你也让你家的那位带着你闺女来玩吧，两个孩子做个伴，要不一个小孩也很冷清孤单的。"

"好的！我一会儿就打电话给我家那位，让她带着孩子来！"孟经理转回头答道。

杨总点着头，空调的风机嘶嘶地吐出冷气，没有别的声音。

"你管理的那些终端点该结款的都结了吗？"孟经理问顾炎。

"嗯。那些终端点您是知道的。有账期的就万邦超市一家，款子结了。其余的都是现款现货的。"顾炎答道。

杨晋江接过话来道："那个新来的贺永涛，业务方面掌握得怎么样了？"他显然对公司的一切变化都了然于心。

但是他预料到董春林的携款出逃吗？顾炎这样想着，答道："他昨天刚来，想要对业务十分熟悉，还需要时间。"

"这倒是！"杨晋江说，"对了，还有龚庆，孟经理说龚庆总是花里胡哨的。前段时间，在公司员工之间流传说，那个贺永涛原来是准备替换龚庆的。我们也注意到了这种传言，想来你也知道。只是现在却发生了董春林这样的事情，唉！"

"龚庆工作还是很认真的。"董春林已经出逃了，顾炎不想再失去龚庆，他想为龚庆辩护，可孟经理就在身边，他对龚庆的印象可差了。顾炎的辩护只能到这个程度。

"我和孟经理商量了，准备调整一下人员布局。龚庆暂时不动，他接替你的位置，龚庆原来的位置就交给贺永涛，至于你，你知道的，和平区现在缺少一位挑大梁的，你干业务主管怎么样？"杨晋江一口气说完了，一边拿眼看着顾炎，一边端起了水杯喝了口水。

顾炎感觉很突然。他们已经确定董春林不会回来了？如果董春林有更好的职位上的升迁，或者有更好的去处，他倒乐于接受这样的位

置。可眼下董春林去向不明，还背负了“携款出逃”的罪名，在这样的情况下，顾炎接受这样的任命，心里不是滋味。现在的情形有点像一句格言所说的那样了：这匹马在想着这件事，而给他加鞍的人却想着另一件事。

“国不可一日无君，兵不可一日无将！”身边的孟经理说开了话，“综合你一贯的工作表现，杨总和我研究了你的个人资料，你也是学市场营销的。大老远来到这里，一方面是积累经验，站得高一些，经验更丰富些嘛。另一方面是使自己的收入更高些，这都是很现实的问题。对吧？”

2. 给马加鞍的人（2）

“使自己的收入更高些！”孟经理这不经意的一句话使他的心里产生了共鸣。对呀，这很符合他对自己前途的构想，他要开一家广告公司。眼下第一桶金先撇开不谈，提高自己的收入是目前最迫切需要实现的。更重要的是，他坚信自己现在正在做的工作，正是实现宏大理想的一个部分。收入的提高，不仅使自己距离“第一桶金”更近了一步，而且也有着更现实的意义：想着家乡那巍峨的大山，想着辛劳的父母，自己眼下的工资虽说每个月省吃俭用也能存下几个钱，但坐上业务主管的位置，收入状况可以得到大大的改善，也可以贴补家用了。只是自己从来没有带领过团队，自己能行吗?

“年轻人，不要害怕！”杨总似乎看穿了他的心思，“孟经理会大力帮助你的。在开始的一段时间，和平区的总销售量不要求你提高，你只要保持以前的销售量就可以了。至于提高销售量，那是以后的事。有时候，保持也是一种进步啊！”

顾炎不语。不是他不想说，而是实在不知道该怎么说。话都说到这份上了，再推辞就说不过去了。

“怎么样？你表个态嘛。”孟经理的话有逼着顾炎说话的意思。

“好的！我接受公司领导对我的这份信任！”他终于表明了态度。

话刚出口，顾炎看到杨总和孟经理对视着，两人露出了满意的笑。

“人员调整安排在二十五号以后。眼下快月末了，大家都忙着结款。董春林管理了八家大店，除了福达超市，剩下的都集中在这几天对账和结款，你就辛苦一下，就这样好吧？”孟经理半是肯定半是征询地说，顾炎就不好再说什么了。

“你先去吧。年轻人，好好干！”杨总鼓励道。

“谢谢杨总和孟经理给我这次机会！那我出去了。”顾炎走出了门口，转身关上了门，感觉像是关闭了一段难舍的记忆。

顾炎在这个财务周期结束前，把原本是董春林管理的剩余终端点的货款都结回来了，和平区顺利地完成了公司下达的销售任务，营销公司也完成了总部下达的这个月的销售任务。只不过在上缴总部的销售明细与实际货款之间，形成了一个由董春林制造的一万八千元的差额，杨总给总部打了欠款条并附上说明暂且挂着。

顾炎清楚地知道，等待着他的将是更具挑战性的任务。和平区业务主管这头肥壮的羊也将很快消失在众人的视线中了……

正处于下一个销售周期的开始阶段之时，公司召开了除促销员以外的所有员工的例行会议。

会议有很多种类，比如总结展望型的、学术型的、讨论型的、规定制度型的、宣布消息型的，等等。

最不能激起参加会议的人的激情的，应该是总结展望型的会议，而在宣布消息型的会议上，几乎没有打盹的。

公司的这种例行的会议，在平时就是属于标准的总结展望型的。会议内容无非就是总结上一个销售周期的销售工作，对公司各部门的运行提出一些建议，以便更好地配合销售工作，并且布置下一个销售周期的销售任务。

但是这一次因为董春林的出逃，使会议的性质发生了一些变化，在保留过去的总结展望的基础上，带有一点宣布消息的性质。

会议上，杨总和孟经理先后对董春林的行为进行了强烈的谴责，无比愤慨的情绪肯定是表露出来了，并且表示决不宽恕这个城府极深的人。

顾炎安静地坐着，一字一句地听着。以前的上级现在被当众痛批，心里不是滋味。身边的龚庆突然嘀咕道："想杀鸡吓猴哦，可惜鸡没杀成，跑了！"顾炎看了看他，没有答理他。

营销二部的部门经理康明瑞木然地坐在主席台自己的位置上。他的讲话没有涉及董春林。他对董春林出逃的细节也不是很清楚，董春林也不是营销二部的人，即使他清楚地知道董春林出逃的细节，他也

不会在会议上提批董春林的。他昨天刚从郊县回到公司，他要管理的，就是坐在主席台下的郊县业务主管和业务员。

对顾炎的任命是由孟经理宣布的。

会议结束已经是快下班的时候了，王莹很快把一张对顾炎的任命书张贴在“公告栏”上。

顾炎在东区业务员办公区域的那张桌子让给贺永涛了，现在，他的办公桌在西区营销一部的办公室里了，以后就与孟经理和另外的四名业务主管在一起了。坐在办公桌前的椅子上，顾炎别有一番感慨。

“想什么呢？以后可就是邻居了！”肖宁道。

顾炎说不出话，就冲肖宁笑。

“切，别瞎想了，过去的已经过去了，好好干吧！”另一名业务主管韶树云安慰道，“和平区潜力蛮大的。昨天晚上在宿舍房间里，我们四个业务主管还在讨论谁会是和平区的新的业务主管呢！”

韶树云话音刚落，冯建水和林明喜就进来了。

“你们俩去哪里荡着了？办公室来了新人也不欢迎一下！”肖宁道。

“哟！不好意思，我俩被孟经理留着打扫会议室了，王莹要出顾炎的任命书，没有时间打扫。对不起啊，顾炎！”冯建水作了一连串的解释。

“顾炎，欢迎你进来！”林明喜说着向顾炎伸出了手，冯建水也走了过来。

顾炎先后握了他们的手，感觉对方总有一种脸上的热情夹杂着手上的冷淡。能够用耳朵感觉到对方的冷淡是对方的不智，只能通过双方身体的某一器官的接触，感觉出来的冷淡是彻底的冷淡。这两人是近乎“英雄式”的人物，是拿过“最佳员工”奖的，自己只是用一种近乎捡漏的方式到了这间办公室的，也难怪他们对自己冷淡了。顾炎这样想着，便不再介意这些了。

一会儿，孟经理也进来了，大家处理了手头上的事，也就下班了。

接下来就是实质的移交工作了。移交的工作首先是从贺永涛接手龚庆原来负责的那些小型终端点开始的。然后是顾炎把自己原来负责的终端点移交给龚庆，最后是顾炎接手董春林原来负责的那些大、中型终端点。移交的工作量很大。

董春林已不在，孟经理就指派吴玲，带着各个超市的所有欠款单，随顾炎到每一家超市的财务部门，挨个确认欠款金额，经确认无误后，超市方、顾炎、吴玲都在“移交确认表”上签字。做完了这些，顾炎就成了这个区的业务主管。

现在，事情已经发展到有点滑稽的程度。或许是董春林突然的携款出逃使孟经理开除龚庆的计划落空了。龚庆的着装并没有多少的改变，顾炎说过他几次，见没有什么成效，也就罢了。

职务上的升迁，也使顾炎的住处发生了变化。在四名业务主管的再三劝说下，他搬到了隔壁的房间，睡原来是董春林睡的那张床。他本不想过去住，但肖宁说过去住对他有业务上的帮助。如果在业务上有什么不明白的，大家可以在宿舍里讨论。顾炎仔细想想也是这么回事：自己刚进入这个阶层，有许多不明白的地方，有他们帮助，是再好不过的事。

接任就意味着承担任务和责任。他必须在短时间内使贺永涛掌握尽可能多的业务知识。

这天晚上吃了晚饭，他就带着贺永涛去了属于贺永涛管理的片区。

贺永涛管理的这些终端点，虽然也同样销售丽仪日化系列商品，但都是些规模不大的店铺，所以销售量一般来说也不会太大。因而公司不但没有向这些终端点分派促销员，而且就连这些终端点销售的丽仪商品，都是用现款向营销公司买来的。

2. 给马加鞍的人（3）

顾炎与贺永涛拜访了一家这样的店铺。这家店铺是一对中年夫妻开的，就是传统意义上的小日用杂货店，支上货架，顾客自由进入，门口结账，经过这样的改变，就成了超市。店铺的老板就是售货员。

顾炎与老板招呼了一下，询问老板是否需要补货，在得到老板肯定的回答后，把要货明细写在随身带着的小本上，又与老板聊起了店铺生意上的话题，做过营销这一行的人都知道客情关系的建立与维护的重要性。

顾炎领着贺永涛一起整理了货架上的丽仪商品。这是一项被称为理货的工作，就是把凌乱的商品按照生产日期先后的顺序摆放整齐，放在最前面的当然是距离保质期最近的了。

营销公司没有专职的理货员，在分派有促销员的终端点里，这项工作是由促销员完成的。在没有促销员的店铺里，则由业务员完成此项工作。

离开这家超市后，顾炎看到附近新开了一家名叫佳联的小超市，就和贺永涛去这家超市了。像这样的店铺都是一些规模很小的超市、夫妻小商店。

要说每个月要完成的销售任务，做过这一行的人都知道，这个行业有一个“市场无极限”的理论，根据这个理论，上级在制订每个业务员的月销售任务时，大部分采用下个月的销售任务比上个月多的方式，至于多多少，就是掌握一个度的问题了。

这多出来的任务，除了采用增加现有终端点的销售量的方法外，还有一种方法就是通过业务员不断地“扫街”去完成了。

何谓“扫街”？小超市、小商店多如牛毛，几乎每天都有新开张的。好，你就手拎样品挨个拜访这些陌生的客户吧。如果有一个客户订了你的商品，这个客户就成了你新的“销量增长点”。

业务员既要维护老客户的业务，又要“扫街”，工作琐碎不说，工作量还很大。

顾炎没有带样品，但这也无妨他与佳联超市的老板初步接触。一回生二回熟嘛。

与老板接触后，顾炎让贺永涛记下了超市的联系电话后，向老板表示明天带样品来，便与老板握手告别。

“距离保质期最远的商品，放在货架的最里面。这是理货的原则。”在回宿舍的路上，顾炎对贺永涛说。

“那最外面就是放距离保质期最近的？”贺永涛反问道。

“对呀！这是超市里不能说的秘密，也是做我们这一行必须掌握的技巧。”顾炎道，“超市里不能说的秘密还有很多，你以后就会知道了。”

贺永涛点着头认真地听着。

次日上午，顾炎抽出时间，带着贺永涛，给昨天晚上拜访的那家需要补货的超市补货，然后给佳联超市的老板看样品。

他和贺永涛到了财务二部后，照着小本上的明细念给吴玲听。

吴玲照着他念的这些明细，敲击着键盘，将其输进了电脑，电脑自动生成了那些货物的金额和票据总额，两人仔细核对明细后，吴玲把一式四联单的票据打印出来后，自己留下一联做存根，把剩下的三联票据给了贺永涛。

顾炎接过票据放进包里后，到自己的办公桌打开抽屉取了一个大袋子，那袋子里装着许多种类的样品，公司为每个业务员都配发了一套样品。

这些样品顾炎要带给佳联超市的老板看，他拎了样品拿了包，与贺永涛一起出了公司下了楼，骑着各自的自行车往仓库方向去。

两人行了十多分钟，快到江边了，看到了高大结实的围墙，顾炎告诉贺永涛，公司租赁的仓库就在这围墙里面。这里戒备很严，日夜

有人把守着里面十多个客户租赁的库房。公司租赁的这间库房门朝南设。

顾炎和贺永涛快到仓库门前时，看到一辆蓝色的卡车正停在紧靠仓库门口的位置。

他告诉贺永涛说，公司有两辆这样的卡车，分别给营销一部和营销二部配送货物。这辆卡车就是公司专门用来给营销一部的那些大、中型终端点配送商品的。那些终端点每次订货量都很大，只能用卡车运送。在顾炎管理的那些终端点中，只有万邦超市有时补货量大了，才需要用卡车补货。小型终端点因为订量很小，把它们固定在自行车的尾架上就可以送去了。

两人走近那辆卡车后，看到司机正忙着从仓库里搬出货物往卡车上装。

再进到仓库里面，就看到了库管武立艳和另一个区的业务主管肖宁正在清点即将发出去的货物。肖宁向顾炎点了点头算是打招呼了，顾炎就帮着司机搬运货物。待武立艳清点完货物后，顾炎把票据递给了她。

武立艳显然已经认识了贺永涛。对于有些资历的员工来说，那些来来去去的新人旧人，已经看多了，也似乎麻木了。她朝贺永涛笑了笑，接过票据就向货物垛码区走去，取票据上所列的货物。

货物垛码区不允许员工随意进入，两人就站在原地等着。顾炎指着一垛垛堆码得很高很整齐的货物向贺永涛说："这块地方是沐浴露，这块地方是洗发水，这块地方是防晒霜，这块地方是——噢，原本是放花露水的地方，花露水现在没货了，这地方就空着，这块地方是……"顾炎花了很长时间向贺永涛作了公司产品的介绍。

少顷，武立艳取出了那些货物，和顾炎清点后，把它们都装在一只空箱里。顾炎用复写纸夹垫在那三联票据上，签下了自己的名字后，把仓库记账联给了武立艳，取了剩下的两联，抱着那只箱子和贺永涛走出了仓库。

肖宁与司机也准备出发了。顾炎把箱子固定在自行车尾架上的时候，司机发动了卡车，肖宁摇下车窗，朝顾炎和贺永涛挥了挥手，并向司机介绍着新人贺永涛，车子就在介绍新人的话语中开走了。

顾炎和贺永涛向昨天晚上拜访的那家需要补货的超市骑去。

在向这对夫妻介绍了贺永涛后，双方就着手准备完成这笔交易了。交易的程序很简单。老板验货无误后付款，然后双方彼此在剩余的两联票据上，都签上自己的名字，并注明“货款已付”，超市的老板留下那份客户留存联，就完成了这笔交易。

顾炎带着贺永涛整理完了货架上的丽仪商品，在向这对夫妻询问了销售方面的事情后，领着贺永涛去了佳联超市。

佳联超市的老板看了顾炎带来的样品后，对其中的几个品种比较感兴趣，在询问了价格后，老板订了小批量的货。

从佳联超市出来的时候，顾炎很开心地对贺永涛说：“别看这家超市门脸小，但地段不错，还挨着中学，中学住宿生多，到了学生开学的时候，我们的洗发水、香皂之类的商品，在这里应该有市场。平时多来维护，是能出量的。”

贺永涛听了直点头。

顾炎当然知道，有了订单，在送货的时间上就不能迟。

当天下午，两人就把佳联超市订的货送去了。老板对顾炎送去的货感到很满意，爽快地付了货款，并答应以后双方更好地合作。

晚上回公司报到的时候，顾炎让贺永涛把从那两家超市收来的货款以及票据交给了出纳员李慧，李慧开了现金收据给顾炎后，就办完了这两笔交易的所有手续。

天气愈来愈热了。这天下午下了场雨，凉爽了许多。

下雨的时候，顾炎与司机还在去福达超市送货的路上。这几天，司机就开着车拉着顾炎给几家大型终端点补货，顾炎已经与自己管理的这几家大型终端点的方方面面的人混了个熟脸了。

晚上下班回到宿舍，吃了晚饭洗了澡，他就躺在床上想着工作上的事。

2. 给马加鞍的人（4）

自己刚正式接手和平区的整个业务，虽说这段时间里，自己也去过以前董春林管理的那些终端点，有了初步的熟悉，但要实现这些终端点的销量稳中有升，自己还必须拿出具体的计划。他还必须花点时间去指点贺永涛在业务上的欠缺，沉重的担子一下子压向了他。

他的眼睛盯着上铺的床板想着这些杂乱的事，脑袋上已长出点头发的龚庆冲到了他的床边。

“今晚有位红得发紫的女明星，到恒谊购物广场做一个品牌化妆品的现场促销活动，据说她是这个品牌的形象代言人呢！我们大家都去一饱眼福啦！”龚庆兴奋地说。

“你们去吧，我就这样躺着好受些。”顾炎淡淡答道。

“莫名其妙嘛！你！”龚庆虽然小声但顾炎还是听到了，顾炎没有理他。

就连贺永涛也在龚庆的劝说与怂恿下，跟随大部队，浩浩荡荡地向恒谊购物广场开进了。

韶树云也留在了宿舍。他踱着步子走到顾炎的床前，顾炎见他来了，便坐了起来。

“怎么？今晚没有兴趣去看美女？”韶树云调侃道。

“嘿！刚接手了市场，一大堆的事，哪有心情看什么美女？”

韶树云道：“他们都去一饱眼福了，我们也去哪里溜达溜达？”

“去哪里？大街上？”

“就去女员工的宿舍吧，怎样？”

顾炎听了浑身打了个激灵：“那里有什么好去的？”

韶树云渐渐扬高并拉长了声音“哎”了一声后，道：“女员工宿舍怎么就不能去了？怎么说大家都是同事嘛！”

“你知道的，公司有那条规定。别瓜田李下的让人怀疑。”

“你别跟我一套一套地讲什么八股，你就说去还是不去吧！”

“我……”

“做到业务主管就显摆了是不？算了，不去了！”

顾炎见韶树云这样的态度，便赔了不是，套上了鞋，与韶树云出去了。

说顾炎没有去过女员工宿舍是不正确的。在春节值班的时候，顾炎由施璞带着去过，但也仅仅是一次罢了。那时公司都放假了，也没有阿姨做饭吃了，总不能都在饭店吃吧。年三十的晚上，俩人买了菜，就在女员工宿舍里的锅灶上做了年夜饭，早早地吃了，连春晚都没看，两人又赶回公司值班了。

韶树云执意要去女员工宿舍，究竟是为了什么？难道真的是随便逛逛吗？想到这里，顾炎就特别留意韶树云的举止了。

这些天忙得天昏地暗，他与施璞有十多天没有单独见面了。施璞对他做了业务主管没有什么明显的态度，既没有明确的祝贺，也没有显出高兴。顾炎倒也没有在意这些。

顾炎想给施璞发条短信，告诉她一会儿他和韶树云就到女员工宿舍了，但顾炎把手机抓在手上，却没有发。

施璞有点怪。顾炎曾听她说过，手机会改变男女之间的感情。过去没有手机的时候，也没见得有许多恋人分手。现在，原本感情深厚的一对恋人，只因为多了两部手机，两人最后分手的事例简直太多了，而存在于一对恋人之间的感情却不是仅仅靠着两部手机就能维系的。手机拉近了人们的声音，却疏远了人们的心。手机的诞生还改变着影视剧和小说的情节构成，主人公们时不时地从兜里掏出手机呢呢喃喃地对着手机装模作样地说上几句，或者噼里啪啦摁着手机的按键，发出短信，推动着故事情节的发展。

顾炎说她排斥新鲜事物，拒绝接受生活环境的改变。可施璞还是要求顾炎，除非哪天发生重大事情了，才能用手机联系。自己与韶树云去女员工宿舍，算不算重大事情呢？还是不告诉她了。

顾炎这样想着，与韶树云向女员工宿舍的方向走去。

女员工宿舍虽然不大，但也是有厨卫的。整个宿舍被收拾得井井有条。也有一间客厅，客厅里放张桌子，她们就在这里吃饭了。

公司没有雇请钟点工为她们做饭。做饭通常是由武立艳完成的。

武立艳有个别名叫“妩媚子”，这个别名是几经演变才最后形成的。她家在四川，刚开始大家叫她“川妹子”，后来又综合了她的美丽和她的姓氏，最终就形成了这个“妩媚子”的别名。这别名听起来好像是“吾妹子”，自然亲切，大家也就叫开了。

对于妩媚子的家庭情况，公司所有员工都已经知道。妩媚子是在这座城市读完大学的。在她读大三的那一年，她的父亲突患脑溢血去世了，家里还有患有风湿性心脏病的母亲，和一个正在读高三的弟弟。

她现在还背负着读大学时贷的助学贷款，所以她每个月的工资除了贴补家用，就是还助学贷款。她曾与施璞讲过，在未找到工作的那段时间，那几万元的助学贷款，像几万只耗子一样折磨得她彻夜难眠。施璞又把这些话告诉了顾炎。

这份库管的工作，对妩媚子来说，是极其重要的。她要靠它去归还助学贷款，还要贴补妈妈和弟弟的生活费用。

2. 给马加鞍的人（5）

库管的工作很是烦琐，有时也很繁重。要想把库房整理得井井有条，那么多的货，一件一件地倒腾，也不是一般的女孩能承受的。但妩媚子硬是凭着川妹子的韧劲坚持下来了。

韶树云敲门，妩媚子开门。两人出现在妩媚子眼前的时候，顾炎看得出她有些不知所措。她一边让出身子让他俩进去，一边转过头去喊着施璞。

施璞走到厨房与客厅交界处时止住了脚步。顾炎看着施璞，她穿着一件碎花连衣裙，齐肩的长发湿湿的，应该是刚洗了澡。

施璞看到顾炎的一刹那，脸色就凝固了。但很快就浅笑着迎上前去说："哎哟！是你们俩呀！坐吧，还站着干吗？"

顾炎和韶树云就在桌子旁边的两张椅子上坐下了。

施璞回到厨房很快端出两只盛满水的水杯放在两人面前。顾炎注意着韶树云，韶树云一边瞄着卧室一边说："太客气了！我们只是随便坐坐。"

"既是随便坐坐，随便喝喝也是应该的。再说这大热的天，多喝点水，补充水分，可别光顾了升迁，累坏了身子。"施璞说着把目光移向顾炎。

韶树云端起水杯喝了一口水咽下后道："怎么就剩你们两位？那两位去哪里了？"

一旁的妩媚子道："她俩都报名参加助理会计师考试，眼下正上培训班呢！"

"噢……"韶树云不经意间流露出来的失落被顾炎看得很清楚。

"妩媚子，你也坐呀！今天在仓库里忙了一天整理那批花露水，可累坏了你，坐。"施璞拉着妩媚子坐在椅子上。

"总部来花露水了吗？那明天赶紧补货呀，我那个区太缺花露水了，都断货断了好几天了！来了多少件？多吗？"韶树云感叹道。

施璞道："有你卖的！多着呢！每个品种不少于一千件！我早在几天前，就收到从其他营销公司发来的调拨通知了。"

妩媚子接着笑道："杨总说了，今年总部生产花露水的灌装线坏了几条，不能及时满足各个营销公司的需要。这批花露水还是总部的杜总，从其他营销公司调给我们的呢，只是这批花露水是去年五月份生产的。"

韶树云就咧开嘴笑。

顾炎忧虑地说："现在已经快七月底了，从时间上说，已经错过了最佳销售时机。一千件就是三万瓶，不是个小数目啊！保质期又已经过了一年，如果不加大促销力度，这批货会很容易造成积压。"

韶树云笑道："兄弟，你太悲观了。没事的！"

施璞在一张椅子坐下后，对韶树云说："你那个区现在业务很稳定，你也很省心。他可不一样了，刚接手和平区市场，当然要考虑多一点。"

"我省心？哪里哪里？施总监您是不知道啊，这销售任务一月重于一月，唉！心理压力很大呀！"韶树云摇着头大倒苦水。

"嘿，再怎么说，你也比顾炎强！他刚做市场，没有经验，你可是'老市场'了，对不？"施璞说。

"怎么说呢，经历与悟性决定一个人的视野。顾炎悟性不差，他现在缺的就是经历，有了经历，我相信他会有发展的空间哦！"韶树云喝了口水。

"顾炎，你这些天来应该很忙很累呀！唉，那董春林怎么就这样消失了？"施璞把话题转向了董春林。

顾炎不知道怎么说，就好像自己的家里出了一个罪犯，不想参加评论。

"这人怎么这样啊！平时感觉这人还挺真诚的，怎么突然就干起这样的事？"妩媚子说。

“董春林的事，相信公司会查个水落石出的。我们就不要瞎猜测了。”韶树云喝尽了杯中的水，继续说，“顾炎，我们回去吧！”

“再坐一会儿嘛，我给你们再倒水。”施璞说。

“不用这么客气，你这样我们下次可就不敢来了。”韶树云说。

施璞便不再说什么了，她和妩媚子把他们送到楼下就回去了。

时间还早，宽阔的大街上看不到几辆车在跑，时不时地出现纳凉人的身影，或单人或双侣，或坐或慢行。一阵热风吹来，直吹得浑身闷燥。

“那间宿舍里，你认为谁最好？”顾炎冷不丁地蹦出这样的话。

“李慧！当然是李慧啦！”韶树云脱口而出。

顾炎没有问谁最漂亮，只是泛泛地问谁最好，这样也许能缩短韶树云回答问题的思考时间，让他的思维产生短路。

韶树云真的上当了，当他发现顾炎这一小小阴谋的时候，即使在昏黄的街灯下，顾炎仍能看出他的脸红。

“怎么个好法？说说看。”

大概是被顾炎看穿了心思，韶树云也没有什么顾虑了：“小鸟依人，不食人间烟火的仙女，还有许多感觉说不上来，反正就是感觉好。”

“小鸟依人？她依过你肩膀？”顾炎一脸坏笑。

“感觉！只是感觉而已。你怎么这么坏？以前倒没发现你这么坏。”

“今晚这一趟有点失望了？”

“没有。以后有的是机会。”

顾炎还想再和他聊下去，手机响了。

“什么事？”待顾炎接完电话后，韶树云问。

“出事了！万邦超市的促销员李冬蕾被另一个厂家的促销员打了。她打电话给龚庆，龚庆又打电话给我。唉！怎么会出这样的事？！”

“这样的事情很正常，我也遇到过。龚庆现在在哪里？”

“他正在从恒谊购物广场去万邦超市的途中，我也要过去。”

“那就赶紧去吧！我先回宿舍了。”

“嗯！我这就去！”

顾炎拦了一辆出租车向万邦超市方向去了，他不明白，李冬蕾为什么就被打了呢？她的身体状况怎么样？她的情绪怎么样？超市方面知道吗？如果超市方面知道，将会是一个什么样的态度？他的心里乱着呢！

3. 超市促销员（1）

春江水暖鸭先知。

市场竞争的激烈程度，促销员有着最直接、最感性的认识。各个厂家所有绞尽脑汁做出的营销方案，都争着要在这里完成最后的环节。能够让自己的商品尽早地到达消费者手里，各个厂家的促销员都是“八仙过海，各显神通”。这是一个经常需要与其他厂家的同行短兵相接的职业，他们要忍受顾客的白眼、超市内部的种种苛刻的制度，更要完成自己所代表的厂家制订的销售任务。

顾炎赶到万邦超市的时候，超市已经停止营业关上了门。

在超市门前的一块空地上，顾炎见到了先他赶来的龚庆。龚庆正在与李冬蕾说着什么。

顾炎走上前去，借着路灯的光，顾炎发现李冬蕾头发凌乱泪痕未干。李冬蕾刚想张口对顾炎说些什么，龚庆就开口告诉了顾炎发生的一切：“大约九十分钟前，一名顾客来到陈列丽仪牌沐浴露的货架前，李冬蕾就向顾客介绍着丽仪沐浴露的功效。那名顾客拿着一瓶沐浴露准备离开的时候，另一个厂家的促销员走过来，硬生生地把那名顾客带到陈列她自己导购的商品的货架前。”

每行都有每行的规矩。这是一种“撬货”的行为，是这个行业的大忌。导购的工作，是以顾客的购买意愿为第一原则的。只有当顾客走到某节商品货架旁，负责导购该商品的促销员才能对顾客展开导购。在对顾客导购的行为没有结束之前，其他厂家的促销员不得去干扰。几乎每家有促销员驻店的终端点，都会制定促销员的行为规范，用来制止各个厂家派驻的促销员之间无序、恶性的竞争。

“是哪个厂家的促销员？”顾炎问龚庆。

龚庆做了回答。顾炎对这个品牌并不陌生。这是一家生产日化商品的小企业。因为规模小，像万邦这种规模的终端点，都是业务主管亲自管理。顾炎还是业务员的时候，由于常来这家超市，和各个品牌

日化商品的业务人员经常碰面。自然，他对管理这家超市的这个品牌的业务主管就不陌生了。

“继续说，后来呢？”顾炎道。

“等那名顾客去了收银台，李冬蕾就说了那个促销员几句，可是她不讲理，还揪着李冬蕾的头发，幸亏其他促销员把那个促销员拉走了。”龚庆一口气说完了。过去的一幕，被龚庆说得似乎又浮现在李冬蕾眼前了，她又哭了起来。

“别哭了，让路上的行人看到，还以为我们俩欺负你了似的。”龚庆逗着李冬蕾。

“去你的！我受了委屈，还不让我哭吗？有你这么说话的吗？”龚庆被说得不吭声了。

“事情是这样的吗？”顾炎向李冬蕾确认一下事实。

李冬蕾抽泣着点头说“是的就是这样的”。

顾炎沉吟了一阵后道：“超市日化组的组长应该知道这件事的，明天我去看看组长是个什么态度。”

李冬蕾抹着眼泪说：“算了吧，你不用去找组长了。”

“为什么？我这就不明白了，你不想讨个说法吗？”顾炎道。

龚庆刚想开口，被李冬蕾狠狠瞪了一眼。

“我已经告诉组长了。”她说，“组长什么话也没有说。后来其他促销员告诉我说，那个揪我头发的促销员是人事部主管的亲戚。组长能说什么呢？”

“你别难过了，明天我去找组长。”顾炎对李冬蕾说。

“还是别去找了吧。我们的货在超市里卖，你去找组长，指不定以后给你什么小鞋穿呢。”李冬蕾道。

顾炎道：“那也不能就这样算了！不指望对那个嚣张的促销员有什么处罚，至少我们要把我们的立场表明出来，要不以后还会出现这样的事。”

“不能因为我，破坏了与这家超市的关系，我看就算了吧！我只是咽不下这口气……凭什么她能这样蛮不讲理……”李冬蕾此时是伤痕虽平，余恨未消。她说着又哭了起来。

“这不仅仅是你一个人的尊严，也关系到我们商品在这家超市的尊严。如果商品在这里没有了尊严，还不如从这家超市撤了呢！”顾炎道。

“那你明天找组长，可别和她吵。”李冬蕾小心地说。

“我知道该怎么做。我不但要找组长谈，还要找这个品牌的业务主管谈谈，让他保证以后不再发生这样的事情。”顾炎回答了她的话后，转过头去对一旁站着的龚庆说，“你不仅要关心促销员的工作，还要在生活上关心促销员。现在知道促销员的工作很辛苦了吧？”

“嗯！以前没有接触过促销员，现在知道了，我以后一定关心。”

“切！不敢要你关心，你不要说话气我就算好事了。”

龚庆就嘿嘿地笑。

“你还没有吃晚饭吧？我们找家饭店随便吃点什么吧。”顾炎对李冬蕾说。

“我还是回家吃吧。你们也快回宿舍了。”

“我们晚一点回去没事的。走吧，去吃点夜宵。”顾炎半命令式地说。

“我不想再在这家超市干下去了，要不你替我重新调一家超市，要不我就回去不干了。”吃夜宵的时候，李冬蕾撅着嘴提出了自己的新想法。

顾炎沉默了一会儿说：“我个人同意你的想法，但我刚接手和平区的整个事务，这件事还要等我明天告诉孟经理，看看他是什么态度，我现在不能明确回答你。”

“我明天不想上班了。”

顾炎明白这是一个女孩子的自尊心受到伤害后，采取的心理应激保护行为。批准她明天不上班吧，销售量受到影响，不批准吧，又违

背了常理。

“希望你以公司大局为重！你自己看吧，如果你明天早晨觉得自己的状态还好，就去上班。还有，总部发来的花露水已经到公司仓库了，最近几天就给各个终端点补货。这可是你最盼望的事儿，有了花露水，你的销售量就能提高了。”顾炎边说边观察她的神情。

她紧抿着嘴唇不说话了。

吃完了夜宵，时候已经不早了。顾炎拦了辆出租车，龚庆把李冬蕾的自行车放进出租车的后备箱，把李冬蕾送到家附近后，两人返回到宿舍。

“处理得怎么样了？”顾炎走进房间的时候，韶树云轻声问。

“今天没有时间处理了，明天吧。”顾炎一边回答一边脱了衣服上床躺下了。

他很疲劳了，明天去见那个组长，他必须有所准备。

如果孟经理同意李冬蕾换个工作环境，与谁换呢？与福达超市里的促销员对调？福达超市现在是两名促销员，其中一个与李冬蕾对调应该是可以的。

当然，明天最主要的问题，还是先与万邦超市的日化组组长谈谈，以便进一步了解情况。然后再找万邦超市人事部的主任，看主任对这件事是什么态度。自己应该怎么样表明自己的立场？怎么交涉？他这样想着想着就迷糊了。

早晨到了公司，他把昨晚李冬蕾的遭遇，以及她想换个工作环境的想法，向孟经理作了汇报。顾炎分析得很透彻，他说：“对于一个刚走上社会的女孩来说，出了这样的事，是很伤自尊心的，在心理上容易产生挫败感。对于公司来说，如果继续让她在那里上班她是不会开心的，长期下去，会很郁闷的，更会影响销售量。所以在这个关键时刻，公司能够满足她的愿望，既照顾到她，也对销售量有积极的影响。”

孟经理听了顾炎的分析后，很快就同意从福达超市里的两名促销员中选出一名，与李冬蕾对调。

有了孟经理的明确表态，顾炎就有了底。他叫上了龚庆，一起去了万邦超市。

李冬蕾真的“以公司大局为重”了，她今天没有休息。

3. 超市促销员（2）

顾炎先找到李冬蕾，说她的愿望将有实现的可能，如果一切顺利，她将与福达超市的一名促销员对调。李冬蕾当然很高兴。

“我帮你请假，然后你借口身体不好，我们说你已经辞了工作，然后你就去福达超市上班，怎样？”

“嗯，好的，我听你的。只是我休息不就耽误了销量了吗？算了，还是不休息了。”

顾炎点头离开了。

他把龚庆留下，看看是否需要补货。他自己就去找日化组的组长了。

组长刚刚从仓库来到营业区，正准备和几个促销员把货物陈列在货架上。组长其实也是女孩，顾炎以前经常与她打交道，所以彼此也就熟悉了。

“哟！顾炎，稀客呀！我当你高升了，就不来我们这边了呢。今天怎么忽然就来了？”那女孩一见顾炎就嚷开了。

“什么高升呀，就瞎忙呗！”

“瞎忙？别到这里瞎忙啊！我们这里做的可都是正事。”女孩一边开着玩笑一边走了过来。

待她走近时，顾炎说：“真是人走茶凉啊！我这才多少天没来，昨晚就发生那样的事。”

女孩沉下脸不说话，半晌丢出一句：“你让我怎么办？我也要这份工作啊！”

“店长知道这事吗？”顾炎思忖着说。

“知道的。李冬蕾告诉我以后，我就向店长汇报了。”她答道。

“那个厂家的业务主管来过吗？我想和他谈谈。”

“来过，刚走。你可以先找人事部主管谈谈，你跟她又不陌生。”

“你认为接替我的龚庆怎么样？”

“很好啊！就是嘴有点油。”

“他就这样，希望以后多多照顾他！”

“那是当然。什么时候请请我？”女孩一脸的笑。

“请！等我闲下来就请你吃饭。”

“别指望用几顿饭就来收买我，有什么好的化妆品再送点给我。”

“只要公司有赠品，肯定给你送上。”顾炎的心里很鄙夷，嘴上只能如此应对。

女孩笑着不吭气。组长的权力不容小视。尤其是万邦超市的订货系统还是比较落后的，不像福达超市采用的是先进的电子订货系统（Electronic Ordering System，简称EOS，主要功能是运用于商店的订货管理和盘点。基本构件是：价格卡、掌上型终端机、数据机），受人为因素控制的可能性就小得多了。

万邦超市的订货系统主要还是人工运行的，受人为的影响比较大，明明有些商品需要补充了，但组长一句话就能否决了。所以想要给具有这种订货系统的超市补货，不是业务员想补就补的。第一关就是组长，没有组长的签字，就不能到超市的采购部换取订单，没有订单，也就没有办法完成补货，没有货物销售，自然就没有销售量。这些顾炎当然是心知肚明，各个供货商对组长的好，是自然形成的潜规则。组长的胃口一般不大，也就是吃饭或者小礼物小恩小惠之类的，比起采购部的主管的胃口，那真是小巫见大巫了。

龚庆拿着笔和一本小的笔记本走了过来。他把笔记本递给组长说：“我刚才看了看我们的商品，有些品种剩余不多了，我把需要补货的品种都列下来了。请你签个字吧。”

顾炎接过话来说：“我们公司昨天来了花露水，也并在一起签了吧，下午给你们补货。”

女孩说：“哟！你们公司花露水才来呀，都断了几天的货了。沁芳日化的花露水都快下架了，你们可真会赶时间。”

她说的那家沁芳日化，顾炎不但不陌生，而且还认识这个品牌的和平区业务主管。因为双方的产品都同属一个档次，所以相互之间就成了直接的竞争对手。

女孩说完话，顺势就接过龚庆的笔记本，看了看他列下的需要补货的品种，拿了龚庆手中的笔，从笔记本上撕了一张纸，记下了经过她修改后的需要补充的货后，把那张纸朝顾炎扬了扬，说："放心吧，我过一会儿就去采购部，让采购部的人把订单传真给你们公司。"

"那花露水怎么办？"顾炎问。

"花露水你就别操心了。我让采购部另外开一份订单，按照以前的底联每个品种订五件吧！"女孩说着就去了采购部。

顾炎没有与女孩说李冬蕾请假的事。他谢了女孩，叫上了龚庆一起去了楼上的办公区。

"这些天见过人事部主管吗？"爬楼梯的时候，顾炎问龚庆。

"没有。还是办移交手续那天，你和我一起见的。现在都没有什么印象了，只记得是个胖女人。"

"怎么这样说话呢？不懂得尊重别人。你要多跟这些层面的人接触，这样对你的工作是有帮助的。"

龚庆笑了笑没说什么。

顾炎敲了人事部主管办公室的门，在得到进门的许可后，两人一前一后进去了。龚庆说的那个胖女人正在与别人谈话，并示意他俩坐下。

办公室剩下他们三人的时候，人事部主管说话了："顾炎，你这阵子忙多了，也不露个脸。今天来巧了，我们总店有通知了，所有?货商可以不派促销员，派就必须派两名。"

顾炎找人事部主管的目的，是想和她谈谈昨天晚上李冬蕾挨打的事，不想节外生枝冒出这样的事。他迅速调整了一下，说："主管，什么时候的事呀？太突然了。"

人事部主管从抽屉里拿出一沓纸，抽出一张，说："这些都是我们按照总店的精神起草的给供货商的通知，我知道，给你们这名新来的业务员他也做不了主，还得把这通知给你。"说着就把那份通知递给了龚庆，龚庆顺手就给了顾炎。

顾炎迅速浏览了通知的内容，他知道这都是劳动保障部门要求的。商业行业营业时间长，为了保障劳动者的合法权益，一般都是半班制。对于供货商来说，多派一名促销员，销售量没有多大的提升，费用支出却加大了：超市收取的小到一次性支付的促销员服装费，大到每月收取的促销员管理费，还有向促销员支付的每个月的工资，林林总总加起来可是一笔不小的开支。福达超市就派了两名促销员，所以顾炎对这笔账是能估算出个大概的。

尽管加大了销售成本，但顾炎不会拒绝这样做的。在他看来，保护劳动者的合法权益是应该的，所以他积极响应。但对昨天晚上发生的事情，如果自己不表明态度，即使派再多的促销员也难保以后不会发生这样的事情。况且自己主意已定，要调李冬蕾去福达超市，那么这三件事就一起谈吧。怎么与她提起昨天晚上发生的事呢？她分明是知道昨天晚上发生的事情的，却没有主动说。

"你在想什么？不愿意再派促销员了？我们也没有办法，上面催得紧，说再过一个礼拜，劳动保障部门就要来进行'用工大检查了'。"人事部主管头也不抬边剪着指甲边说。

"唉，我知道了，主管，我会抓紧去物色人选的。这促销员也不是大街上随便抓一个人就能做的。"

"那倒是，快点物色吧。"

"我会抓紧物色新的促销员的。可眼下我们现在的促销员李冬蕾可能昨天晚上有点疲劳，今天身体不太舒服，想请假休息三天，我是同意的。不知超市这几天有没有促销计划？如果有，我就让她撑着上班。"顾炎话锋一转，沾到了昨天晚上的事情上，这话分明是带着几分

试探。如果她同意李冬蕾休息三天，再跟她提让李冬蕾换一个工作环境。

“你是说昨天晚上发生打架的事吧？”人事部主管放下了指甲剪抬头笑看着顾炎道，“她们都是小女孩，闹一阵子就完了。谁也没有刻意帮着谁。事情的经过我也了解了，错不在你们的促销员。我相信我们能够做到以后不会再发生这样的事情。如果你不在意你的销量下降，你的促销员身体不舒服就先回去休息三天吧，我们最近没有安排促销计划。”

3. 超市促销员（3）

她用的是“打架”的字眼，就是有可能双方对打，可事实是李冬蕾并没有动手，即使挨了打也没有。顾炎当然知道这些冠冕堂皇错者不罚的话，是给面子的。自己再追问下去，势必引起对方的不快，毕竟自己是卖方，仰人鼻息。想到这里，也只能为李冬蕾抱屈了。好在她将离开这家带给她伤害的超市了。

他接过话来道：“一个女孩子，出了这样的事，情绪上出现波动也是正常的。她想重新换一家超市上班，我们公司也在征求您的意见。”

人事部主管笑道：“你就别兜圈子了。还休息三天呢，你蒙到我这里来了！得了，她想换工作环境是你们自己的事，我们管不着。你们重新派人来，那我可要管了。”

“主管放心！我们重新派来的人肯定让您满意！”顾炎说了这句话就后悔了，这算什么话呀，难道李冬蕾那么优秀的人，人事部主管还不满意?

“这么短的时间内，你要找两名促销员，任务不轻啊！可别耽误了那个大检查，拖了我们超市的后腿。”主管说。

“我们向毛主席保证肯定不会拖超市的后腿！”一旁的龚庆开着玩笑说。

“向毛主席保证又不是向我保证，有什么用？没有事了吧？”主管显然知道顾炎是为了什么事来的。

“没有事就赶快去忙着物色人选吧。”她低着头剪着指甲继续道。

“好的，主管，那您忙着，我们走了。”顾炎说着就站起身来与龚庆向门口走去。

找到李冬蕾后，顾炎告诉她说，人事部主管同意她离开，而且从现在起，她就不用在万邦超市上班了，可以回去休息几天，待把去福达超市的手续办好，她就可以去福达超市上班了。

李冬蕾突然说不想休息了，她想站好在这里的最后几班岗。再说下午补货，她如果请假，就没有人上货了。

顾炎也就随着她了。

吃完了午饭躺上了床，顾炎就不停地考虑着：他要办许多事，原本以为从福达超市抽出一名促销员与李冬蕾对调就完了，没想到还要再派一名促销员，时间又紧张，如果派来一个没有促销经验的，产生不了多大销量，加之即将与李冬蕾对调过来的促销员对周围陌生的环境，有一段适应的过程，如果那个日化组组长再不配合龚庆和促销员的工作，即使增加了一名促销员，万邦超市短时间内销售量也是不会明显增加的。到那时，请日化组组长吃饭也许是个好主意，可以收到事半功倍的效果。下个月请她吧，这个月来不及了，事情太多了！顾炎的心里有了具体的打算。

当然，他不会忘记自己要和那个品牌的业务主管交流一下，让他保证以后不再发生类似李冬蕾挨打的事。

4. 超市倒闭风波（1）

晚上回到公司，他向孟经理汇报了需要增加一名促销员的情况。孟经理说新增加的这名促销员就在公司内部调剂，不必新招。

孟经理对林明喜说："我记得你那个区有一家超市的销售量总也上不去，我特别有印象。每个月下来，公司在这家超市得到的利润，还不够开促销员的工资呢，就把这家超市的促销员调到和平区吧。"

林明喜用只有顾炎能够听到的声音嘟囔着："怎么向我这边要人？谁是软柿子呀？"

肖宁、冯建水和韶树云正在忙着做手里的事。

"你有什么想法吗？"孟经理问林明喜。

"哦！本来这家超市的规模就不算大，我也想过许多办法提高它的销售量，可就是没有多大提升。让促销员调走可好了，我高兴还来不及呢。这家超市也没有与我们签有关促销员的合同，明天我去这家超市打个招呼，把促销员给撤回公司。"林明喜正色道。

孟经理点头，显得很满意。接着，他对顾炎说："两个超市之间对调促销员，不需要缴纳促销员管理费，但万邦超市新增加的这名促销员，要不要公司向超市缴促销员管理费？如果要缴，就在月底结款的时候，让超市直接从我们的货款上扣下来吧。这超市真是雁过拔毛啊！再这样下去，我们的费用就要超过利润了。"

他长长地叹了口气后，突然想起什么来了："三名促销员的健康证都有吧？不用再去医院体检了？"

"我的区那名促销员有健康证，不用重新再办了。"林明喜答道。

"你那边要对调的两名促销员都有吗？"孟经理问顾炎。

"有，都有。只是万邦超市新增加的那名促销员，我们还要为她买一套工装。"顾炎答道。

"嗯。这费用省不得，还是与刚才说的管理费一样，不用现金支付，就账扣吧。唉！又是一笔费用！"孟经理无奈地摇着头感慨

道，“各位都看到了吧，愈来愈多的费用，要求你们的销售量愈来愈高才行。你们要有紧迫感，市场不等人呐！知道为什么有些企业在竞争中倒下去再也没有起来吗？这里面有很多种类型，其中一个类型，就是因为销售费用愈来愈高，销售量又上不去，造成了销售环节上的亏损。日积月累，就支撑不?去了。你们不希望看到公司走到那一步，就要想尽一切办法提升销售量！前天总部从其他兄弟公司调来了花露水，我知道各个终端点也准备上货了，请你们谈谈正在或者将要采取什么样的营销方案，把目前花露水销售的大好时机作为切入点，全面实现所有商品的销量提升。谁先发言？”孟经理巧妙而又成功地把自己的感慨转换为这似会不会的局面。

这分明是向大家压担子的话，也分明是让大家为难的话。目前不是花露水销售的大好时机，这是明摆着的事，又如何让大家发言？

大家都放下手中的事静静地听着他的话，孟经理的话讲完了也没有人表态。

一个声音突然响了起来：“我们区准备抽出几名促销员，利用她们的休息时间到居民小区设摊搞促销，孟经理您就放心吧！”是冯建水说话了。

孟经理满意地点了点头。

“你当搞直销呢！”一个很微弱的声音从韶树云嘴里传出。

林明喜接着道：“眼下花露水等夏季商品销售正旺！我也正在考虑把花露水和防晒类商品捆绑销售。”

他的第一句话是对孟经理观点的最正面的支持。孟经理赞许地笑着。

但其他人还是不做声。

这似会不会的僵局被考勤机上传来的下班的闹铃打破了，孟经理也趁机说：“各位回宿舍好好想想，怎么才能最大限度地提升销售量。”

“‘眼下花露水等夏季商品销售正旺！’旺个屁！谁都知道花露水销售旺季是五、六月份，睁着眼睛说瞎话呢！拍马屁都不会拍！”肖宁低声嘀咕着锁上了抽屉准备下班了，韶树云看着顾炎就偷偷地笑。

孟经理似乎没有听到肖宁的话，继续道：“我家的那位和我闺女今天晚上八点半就到这里的火车站了，我一会儿还要去车站接她们娘俩。这几天我可能要陪她们在市里逛逛，不常在办公室里，有什么合同或者促销方案需要我批准的，早上上班就拿给我批。如果有什么事，就打我电话吧，麻烦各位了！”

众人答应着就下班了。

未承想，第二天营销一部的一家终端点就出事了。

那件事来得毫无征兆，公司的所有员工在事发前，一点思想准备也没有。

早晨，顾炎和龚庆刚到公司那幢商务楼前的时候，就看到从那辆银灰色的三厢轿车的前门走出了杨总，接着，从后门出来的是孟经理和一个中年妇女，孟经理手里抱着一个女孩。女孩应该会走路了，但她爸爸还是抱着她。

“瞧，这就是‘第二夫人’，再过几天，‘第一夫人’也来了。”龚庆说。

“那小女孩挺漂亮的，很有灵性。”顾炎显然没有把太多的注意力集中在“第二夫人”上。

“第二夫人”接过孟经理手中的小女孩，没有上楼，在原地站着，显然是在等孟经理处理完工作上的事情后，再陪她和孩子在市里逛逛。

没料到孟经理刚坐到椅子上，就出事了。

昨天晚上被孟经理点名说销售量总也上不去的那家超市，忽然就不开门了，公司分派在这家超市的促销员站在超市门口打电话给林明喜，说周围的人都在议论这家超市的负责人跑了。

林明喜用平日很难从他的嗓门里发出的尖叫声，表现出他对这一消息的吃惊的程度。

孟经理知道这个消息后，立即给“第二夫人”打了电话，说有事走不开了，让她在周围随便逛逛。安排好“第二夫人”后，他去了杨总的办公室。很快，秘书王莹召集了五名业务主管和会计吴玲去了杨总的办公室。

吴玲向杨总报告了这家超市欠公司货款的具体数目后，杨总要求林明喜对大家陈述这家超市的商品分布情况和仓库的位置，并且要求林明喜重点告知丽仪商品在超市内的陈列区域。林明喜向大家详细陈述后，杨总和孟经理短暂商量了一下，当即下达了四条命令：

一、营销一部的五名业务主管以及所有业务员从现在起，暂时中断处理手中的营销事务，立即兵分两路，去这家超市和它的仓库。

二、秘书王莹立即通知公司的两名货车司机从仓库里取出几十个空着的包装箱放到车上，并且把这家超市和仓库的具体位置告诉司机，然后让他们分别把车开到指定的位置。

三、杨总亲自带一批人员去这家超市的仓库，孟经理带着另一批人员去这家超市。

四、到了现场后，做两手准备。1.超市或仓库的局势如果混乱，没有警方人员保护卖场财物，各供货商发生哄抢，我们必须用最短的时间到达陈列公司商品的区域，尽快搬运我们的商品；2.超市或仓库的局势如已被警方控制，我们就静观其变。

显然，杨总对处理这样的突发事件很有经验。碰头会一结束，他就领着一批人员去了这家超市的仓库。顾炎带着龚庆和贺永涛，随孟经理向那家卖场去了。

商家突然关门，有良性的也有恶性的。

良性的，是商家遇到内部急需解决的问题，来不及通知供货商，暂时停止营业，这样的情况也还是有的，但毕竟是少数，对供货商造成的损失也是很有限的，最多就是耽误了几天的销售。大多数的情况

是恶性的。因商家经营出现危机，或者管理不善，造成资金链断裂，商家无法继续运转下去，便出现突然关门的情况了。实力大的商家会在卖场门口张贴告示，或者挨个通知供货商，于某年某月某日何地清算账款和商品。实力小的商家根本无法支付供货商账款的，干脆来个脚底抹油先走人再说。

大队人马开到那家超市门口的时候，司机已经把车开到这里了。超市的大卷闸门还没有打开，门旁边倒是站了几个保安人员。也没有张贴告示，现场犹如一口炸开了的热锅一样。

各个供货商派驻在这家超市的促销员，以及超市本身雇聘的员工像一群失去巢穴的蚂蚁一样乱转着。地面上一片狼藉，随处可见的烟蒂、盛装早点的塑料袋和豆浆杯，在来来回回反反复复地被人们在脚底下踩来踩去后，那些变了形状的油条或面饼，沾上了从被踩爆的豆浆杯里流出来的残存浆汁，引来了追香逐臭的苍蝇，让后来的人无从下脚。看得出来，人们是一边吃着一边赶到这里的。人群充满了混乱，人们已顾不得平日里的礼仪，高声打电话的声音、绝望的尖叫声、声嘶力竭的诅咒声，汇成了令人吃惊的景象。从场面上分析，商家应该是恶性关门了。

人群中有些人在哭，一个中年妇女哭得最让顾炎伤心。她瘫坐在水泥地上，手捧这家超市出具的欠款单，蓬头垢面呼天抢地地哭着，还念叨着："缺德呀！我这十几万的款子什么时候才能收得回来？当初提出这条件那条件的，想着法子扣我的费用，我一分钱都没有赚到，还亏了！现在一声不吭就走了，这让我这么活呀？！我这十多万可都是借别人的呀，你这一走，还不要了我的命……"

顾炎和韶树云都判断说这个中年妇女应该是经销商，而且是小经销商，经不起大风大浪的折腾。

在这种场合下，判断一个人是经销商还是厂家的业务代表是一件很容易的事情。面部表情悲伤的愤怒的，就是经销商。面无明?表情的，是厂家的业务代表。

对于经销商来说，这是切切实实的损失。

顾炎走上前去俯下身子，对那中年妇女说："你是经销商吧？"

中年妇女点了点头用衣袖揩了揩眼泪道："我向几家超市供货三个月了，一分钱没有赚着，还亏了两万元。心里想着还算剩点本钱，这一跑，我的本钱又少了许多，这可让我怎么活呀！"

"你是做什么商品的？怎么就赔了呢？"顾炎问。

"我是做食品的。小伙子，看来你是刚做超市生意的。现在我算是明白了，超市黑着呢！从进场费开始，这钱就掏得跟无底洞似的了。有你预料到的费用，也有半路上杀出程咬金的你根本预料不到的费用，慢慢你就会明白了。"

顾炎慢慢站起身来，低头沉思着。

在以前的工作中，自己管理的都是那些小型终端点，只有万邦超市的规模还算可以，所以他对超市收取供货商的费用情况，不是很清楚，但他清楚地记得，他第一次去万邦超市结款的时候，被莫名其妙地账扣了五百元，说是店庆费。他拿着那张?市开出的收据，愣在那里。他不明白超市店庆为什么要收供货商的费用，他就和超市的财务人员理论起来，财务人员解释说这是供货商给超市的贺礼，可他还是不明白，既然是供货商愿意给的贺礼，自己为什么不知道？他就不走，待在财务室里。直到董春林来了，把他拉走。

董春林告诉他说："你就别出洋相了！超市店庆，收供货商的费用，已成为这个行业的规则了。万邦超市有近二十家的店，每年每个店的店庆，都要收取供货商五百元，算下来，公司每年仅在万邦店庆这一项上，就要付出近一万元的费用。我们知道不合理，但又有什么办法？"

现在听了这个中年妇女的话后，他不知道在以后的岁月里，将会有多少个无底洞等待着他……

与经销商不同的是，即使发生超市突然恶性关门的情况，厂家的业务代表只要把各种与商家签署的协议和欠款单交给上级，就与他们

没有关系了。但是从本质上说，厂家与经销商没有多大区别，都要承担经济上的损失。

林明喜就是这样面无表情地看着杨总和孟经理与促销员说着话儿，时不时地与身旁的冯建水耳语几句。

突然，人群中一个中年男子对众人大呼道："我们还傻等什么？砸了它的门，兴许能抢回点东西！"

这句话如一点星火，引爆了弥漫在空气中的挥发的"汽油"，人们的情绪一下子就上来了。

4. 超市倒闭风波（2）

那几名保安想去阻拦，被众人挤到了一旁。有人还找了器具去撬门锁，经过众人的脚踹具撬，再坚固的卷闸门也吃不消了，它很快就变形了，也很快失去了作为一道屏障的作用。这么多的人，对付里面的那道玻璃门显然是更轻松的事了。

顾炎被眼前的一幕惊呆了。这是他第一次见到这样的场景。公司所有来的人都没有参与破坏门的事，司机把车上的几十个空包装箱分发给大家，顾炎看着眼前混乱的场景，感觉脑门的血一个劲地往上涌！是紧张？是亢奋？他说不清是一种什么感觉。龚庆和贺永涛吓傻了一样呆站着。

玻璃门被砸开了，人们开始冲向超市里面。随着孟经理一声令下，他带着大家迅速冲到超市里面，但前进的速度很快就变慢了。在里面距离大门不远处有中国移动设在这家超市的经营网点，中国移动的员工正在清理柜台里的手机，柜台横七竖八的，堵塞了哄抢大军前进的步伐。那些先进去的人拿着商品向外挤，外面的人向里面挤，大家都被冲散了。

那个中年妇女被挤到一个角落了，即使不被挤，她一个人，又能取回多少商品？

顾炎这样想着，带着龚庆和贺永涛，三人双手举着空包装箱，随着冲来撞去的人流运动着。除了他们三人，看不到周围的同事，但出发前大家都知道了目标，顾炎在脑子里努力回想着林明喜说的丽仪商品陈列区，找到日化区就能找到同事。

艰难地找到公司商品陈列区后，顾炎看到一些业务员开始迅速地把货架上的商品下架整理后打包，准备搬运出去，龚庆和贺永涛见状也走向货架。肖宁和韶树云正在整理从货架上取下的花露水。

孟经理在一旁大声对顾炎说：“看到林明喜和冯建水了吗？”

顾炎摇了摇头。

“也不知道他俩被冲到哪里了。得了，别管他们了。你先把单价高的货下架整理一下吧。”孟经理对顾炎说。

林明喜和冯建水也终于来了。

肖宁和韶树云抬着一大箱花露水还没走出去多远，就被派驻在这家超市的那名促销员拦下，她气喘吁吁地快步走来对众人说：“门口那几个保安报警了，外面来警察了，还拉了范围控制线，门口也有警察站着。货根本就出不了超市的门。已经在车上的货，也带不走。车都在范围控制线里。”

这时，大家都空着双手，站在那里看着孟经理，孟经理说看警察怎么给供货商一个说法。他说完就掏出手机给杨总打了电话。挂了电话后，他告诉大家说：“仓库也被警方控制了。”

正说着，几位警察进了超市。其中一位手里拿着喇叭对众人喊道：“大家都听好了！发生这样的事情我们非常理解你们的心情！但事情总得有个解决的办法，你们的行为是很危险的，我们已经开始尽力联系这家超市的负责人了。”

“我们被包围了，我缴货！”龚庆冷不丁的一句话，让顾炎笑也不是，不笑也不是。

“警察能保证我们不受损失吗？”有人开始议论起来。

那警察继续道：“希望大家暂时忍一忍。我们警方已经做了初步的调查，这家超市的负责人还开设了几家工厂，我们相信他会有足够的资金来赔付你们的货款。现在，已经从超市拿了商品出去的人，凭自己的身份证件，去警方设在超市门口的卡点登记一下拿出去的商品明细，我们将配合卖场的电子摄像监控设备，核对大家是否诚实。如果经过核对发现有隐瞒未登记的，将作抢劫处理。”

大家的情绪再一次激动起来。

警察再三地表明态度：这样哄抢货物是错误的，警察也不会接受这样的行为。于是，那些已经拿了商品的供货商听了警察的讲话，都去门口的卡点做了登记。

最后，警察和供货商协商了这样的方案：由于不知道这家超市的负责人何时能被找到，更不知道何时能够与这家超市清账清货，各个供货商都不愿意就这样离开，所以每个供货商只能派人二十四小时盯在超市门外值班，同时，警方也会安排警力在这里值守。

中年妇女哭哭啼啼坚持不离开，她必须守在这里，守着心里的那个少损失点的希望。

根据这个情况，孟经理调整了方案：白天由林明喜和他属下的两名业务员负责轮流蹲守，晚上和夜里从各个区抽调人员蹲守。

现场只留下林明喜和他的两名业务员，其他人都撤了。

孟经理把那名在这家超市上班的促销员顺势派给了和平区。

顾炎就带着那名促销员分别见了万邦超市的日化组组长和店长，办完了驻店手续。

考虑到顾炎刚刚接手和平区，还有许多事务要处理，三名业务员也是面对全新的终端点，为了让他们有充足的精力上班，杨总和孟经理没有安排和平区的人员负责蹲守。

孟经理安排肖宁和他那个辖区的两名业务员，三人负责在夜里轮流蹲守。

第二天早晨，顾炎到了公司，只见肖宁刚从那家突然关门的超市值夜班回来，哈欠连?。孟经理对肖宁道："如果你的那些终端点没有什么急需处理的事，你回宿舍休息吧。下午感觉有精神了再上班。"

肖宁是和顾炎一起走出公司那扇门的。到了楼下取了各自的自行车，肖宁就向宿舍方向骑去。

顾炎去了万邦超市。他看了昨天刚从那家突然关门的超市调来的促销员的工作状态，他正与那名促销员谈话的时候，龚庆也来了。

龚庆是来给万邦超市补充花露水的。

"超市的收货组验货了吗？"顾炎问。

"验了。"龚庆抖着手中的票据答道。

4. 超市倒闭风波（3）

“这个是昨天刚来的促销员，我介绍你们认识一下。”顾炎道。

龚庆笑着直摆手道：“不用向我介绍了，我已经认识了。昨天在那家超市的时候我就认识她了。”

那名促销员就笑。

“万邦超市还要再上一名促销员。你可要配合她俩的工作呀！销售量如果上不去，不但有可能比不上沁芳，而且，我们在这家超市就有可能出现亏损。”顾炎道。

“我知道，你放心好了！”龚庆笑道。

趁着组长闲下来的时候，顾炎凑上前去请她尽快把刚送来的花露水摆上货架。

“我答应你很快就让你们的花露水摆上货架，我说的话肯定算数，你说的话算数吗？”组长反问道。

“哦，你是说请你吃饭的事吧？快到月底了，你我都比较忙，下个月怎么样？”

“好啊！那我就等着了！好像还有一件事你给忘了吧？”组长道。

“你是说送你化妆品的事吧？这事我怎么敢忘呢？这事我一直放在心上。要不下个月请你吃饭的时候一并给你？”

组长不语地点了点头。

顾炎中午回到宿舍的时候，没有看到林明喜和他区里的业务员。顾炎知道他们去了那家关门的超市蹲守了，但是顾炎也没有看到应该在房间休息的肖宁。

阿姨告诉大家说，她从菜场买了菜回来，那时大概九点多钟，只见肖宁从房间出来边拿着手机通着话，边走出宿舍的门了。

谁也不知道肖宁去了哪里，顾炎掏出兜里的手机与肖宁通上了话。

“他去了哪里？”待顾炎把手机放回兜里的时候，一旁的龚庆问。

“他说在一家超市里处理事情，让我们先吃，别等他。还让我们留下可以供俩人吃的饭菜。”顾炎答道。

“可以供俩人吃的饭菜？他区里的两名业务员可都在宿舍呀，还有谁能来？”龚庆问。

“谁知道他要带谁来吃呀？这样吧，索性我们就等他回来一起吃吧，反正也不饿。”韶树云接过话来说。

顾炎看着坐着的冯建水，冯建水点了点头表示同意韶树云的提议。顾炎便对阿姨道：“你先盛饭吃吧，吃完你就回去休息，我们自己洗碗筷。”

于是大家就回房间先休息了。

顾炎躺在床上想：肖宁去超市干什么了？他将带谁回宿舍吃饭？

这肖宁是山东人。别看他平时没有什么脾气，骨子里却有着鲁人粗犷的性格。今天超市究竟发生了什么事情，让他不顾疲劳去处理，还要带一个不知道是谁的人回来吃午饭？顾炎愈想愈不解，迷迷糊糊中竟然打起了盹。

“人呢？人都哪里去了？吃完都回房间睡觉了？”不知道什么时候，顾炎被从客厅里传来的粗粗的声音惊醒。瞬间，他明白了，这是肖宁回来了。

顾炎站起来去了客厅，做饭的阿姨早就离开了。客厅里除了肖宁，还有一个女孩子。

“她是我们区里的促销员。今天时间不早了，她来不及回家了，我就把她带到宿舍一起吃饭了。”肖宁向顾炎解释道。

顾炎向那名促销员望去，只见她满脸的沮丧，向顾炎点了一下头就转过脸去了。顾炎这才注意到肖宁的脸色也不好看。

“你们这是怎么了？发生什么事情了？”顾炎问。

这时，大家都从房间出来了。

肖宁刚要张口说话，顾炎就接着道：“先吃饭！边吃边说。”

大家都动手盛饭端菜了。

肖宁看这阵势道："叫你们先吃，不要等我们。我们这些破事难缠着呢！"

"怎么了？看把你气的！"韶树云道。

"提起来就生气！上午从公司到宿舍，刚在床上躺了一会儿，手机就响了。这不，就是她打的！"肖宁指着自己带回来的那名促销员说。

"怎么了？你还对你们的促销员生气啦？"顾炎道。

"她怎么就让我生气了？我气的是那家超市出的事情！我是为这些促销员感到难受！"

"说说那家超市究竟发生了什么。"龚庆好奇地问。

"那家超市月底盘点，许多组发生了短货，日化组也发生了短货，偏偏我们公司的货短得比其他供货商多。超市方面说不是促销员自己赔就是我们公司赔，促销员一个月能拿几个钱？这一赔，工资都差不多没了。再说了，我们的促销员每天规规矩矩上班，超市里那么多探头和保安，也没有什么证据说是我们的促销员干什么非法的事了，让她赔这算哪门子的理呀？让我们公司赔也不合理呀。公司的货是赊给卖场的，每次送货去都得经过严格的验货手续，超市的收货组都是签字确认的，让我们公司赔，真是天大的笑话！"肖宁一口气数落道。

"理是这个理呀。但现在是超市卖场一家独大，几乎形成行业垄断了。我们这个化妆品行业还可以建立其他销售渠道，但是有些行业必须依靠超市卖场。到了月底你去结款，它直接在货款里扣了这部分短少的货的钱，塞给你一张收据，看你去哪里喊冤去！"冯建水笑道。

"?直太无耻了！自己本身管理不善造成的损失，转嫁到我们的头上！管理超市的职能部门都干什么去了？整天嚷着与国际接轨，难道美国的超市遇到这样的问题也会用同样的方式处理吗？"肖宁生气道。

"那后来怎么办了？"顾炎问。

"后来？后来我到了那家超市，看见她在哭鼻子。我们派了两名促销员在那家超市呢。还有一名今天不当班，她如果知道了，还不知道该怎么办呢！"肖宁道。

“最后是什么样的结果？”顾炎问。

“我和超市的人理论了一番。他们说这是没有办法的事，必须按照他们的规矩处理，哎呀！我就纳闷了，有什么办法才能让这件事变成‘有办法的事情’呢？说按照他们的规矩，还不如说按照他们的行业规则办事呢！我只能说让我们的促销员承担。这个月做工资表的时候，我与孟经理说一下，给她们两名促销员造点奖金，算是补偿她俩了！”肖宁无奈地摇着头道。

这是潜规则，算得上是行业标准的潜规则了。连脾气火暴的肖宁都在这个潜规则面前无可奈何。顾炎听了肖宁的一番话后站在那里想着什么，直到耳边传来不知道是谁说的话才回过神来。

“快吃饭吧，还站着干什么？别说这些闹心事了！”

顾炎走到桌边取了碗筷，大家默默地吃了这顿冰凉的午饭。

5. 倾 诉（1）

这些天，顾炎忙着向各大、中型终端点补充大量的花露水，龚庆和贺永涛也向那些小型终端点推销花露水。

这一天晚上下班，顾炎和头发长势已经很旺，不用再戴着帽子的龚庆出了公司那幢商务楼的时候，天还没下雨。骑上车上了路，突然就下起雨来了。

街灯还没有点亮，闪电一个接着一个闪，闪得让人都有点睁不开眼了。雷声震刺着人们的耳膜，在越过一个高坡后从坡顶直往下冲时，脸上被雨点砸得生疼，俩人冲到了一家临街的饭店，进去避雨了。傻傻地对坐在一张餐桌的两边，那服务生就像狐狸看到鸡一样手捧着菜单走了过来让他们点菜，龚庆只好说等人来齐了再点菜。打发了服务生，顾炎看着窗外瓢泼的雨，想起了施璞。

这一刻，她应该还没有到宿舍吧？她会像自己一样找地方避雨吗？

雨小了点的时候，两人回到宿舍。

顾炎回到业务主管住的房间，准备洗澡。在自己箱子里拿换的衣服的时候，看到了自己前段时间感冒时施璞给他买的药。药袋里还有药。他把那药袋往箱底放了，好像是要把药袋放在心底似的。他忍不住从兜里掏出手机给施璞发了一则短信息，请她出来去一家饺子馆一起吃晚饭。很短的时间，施璞回复了。她让顾炎骑车到距女员工宿舍不远的地方碰面。

顾炎拿了衣服小跑着去了卫生间。这时大伙儿已经开始吃晚饭。

“着急洗澡什么呀？吃完了再洗嘛！”龚庆对顾炎说。

“我现在还不饿，刚才在路上身子就被雨淋得难受，热水冲一下舒服点。”顾炎巧妙地遮掩过去。

他从卫生间出来的时候，大伙儿早就吃完了。龚庆已被韶树云和肖宁领着和其他业务员去迪厅蹦迪了。

顾炎到了业务员住的房间，他对这个房间似乎有很深的感情。

房间里自己原来的床铺现在是贺永涛的了，贺永涛没有出去，正坐在床边低头看着书。

顾炎拍了拍贺永涛的肩膀对他说："这几天我也忙，忘记问了，你这几天工作上还适应吗？佳联超市的货卖得怎么样？"

贺永涛放下书答道："还行。这几天把所有终端点又跑了一遍，跟那些店里的老板、老板娘混了个熟脸，需要补货的也都补了。"

顾炎笑道："进步还挺快的！只是你那些终端点都是做现款的，整天都是跟钱直接打交道，自己心要细一点，千万别马虎了。点货给客户要仔细，出了差错要自己赔的。"

"嗯，我会仔细的，你就放心吧！"

"有什么不明白的可以问我和龚庆，别不好意思。"

贺永涛点了点头。

顾炎回到自己的房间拿上车钥匙，一口气跑到了楼下，骑上自行车后向和施璞约定的地点骑去。

一见上面，顾炎就说开了话："下班回宿舍的路上，你没被雨淋着吧？"

"你被雨淋了？我没有。我在商场里避雨了。"

"哦！这样我就放心了。我也避雨了。"顾炎长舒了一口气接着道，"我不请你出来的话，晚上准备怎么度过？看书然后休息？"

"切，好像我离开你不能活似的，收到你短信息那会儿，我们正准备吃晚饭，然后打扑克牌呢。"她笑道。

"打扑克牌？和哪些人打？"

"还能和谁打？宿舍刚好凑起的四个人呗。"

"吴玲和李慧晚上不是要上培训班吗？"

"这段时间没去，说老师生病了。"

顾炎想起了韶树云对李慧的痴心，就笑了。

"你笑什么？"

韶树云对李慧的痴心还是先别告诉她了，这仅仅是自己的一种猜想而已。如果真的没有这回事，自己岂不成了“长嘴夫”了吗？想到这里，他答道：“哦，没有什么。我是怕你总闷在宿舍里闷坏了，带你出来走走，再说我俩有一段时间没有单独在一起了，心里总念着你。”这说的倒是真话。

俩人边说边骑着车到了一条背街小巷里，这里有一家“隐里香”饺子馆，老板是北方人。这里选用制作饺子的原料和包饺子的过程都很讲究。不光饺子馅的种类很多，做法也不少，可水煮可清蒸。上的水饺，一眼看上去，薄而不破的饺皮包着隐隐可见的馅，咬一口，馅是粗碎相宜，蘸上辅料，入口不用仔细品味，就感觉出柔而舒滑爽而不腻，倘或再佐以一两道菜肴，更是香盈满口了。

推开了门，大功率空调散出的冷气迎着两人的身子扑了过来。

食客很多，杯筷传响，人声鼎沸，刚出锅的饺子热气腾腾，一下子就冲开了人们的胃。顾炎和施璞寻了个临窗的餐桌，相对而坐。

服务生走近桌前。施璞点了两种不同馅的饺子，又点了熘茄子、京酱肉丝。服务生记下后便欲离去。施璞叫住了她，让她倒杯茶来。

那杯茶送来后，施璞把它推至顾炎面前，顾炎捧着杯子就喝起来了。两人已经适应彼此的性格，顾炎不用再把这杯茶推给她，她只为他要了茶，他就知道了她不渴。这或许就是一种心理上的默契。他也已经习惯了她的照顾。

“你慢着点喝，别噎着了。”

“嗯。”顾炎答应着慢慢转过头去双眼看向了窗外。

店内的灯已经亮起，看窗外的景象也就不很清晰了。人行道上，初启的街灯泛着橘黄色的光，打照在行人身上，马路上款型繁多的车辆悠然地跑着，不远处传来洒水车发出的单调的音乐声。

尽管晚上下了雨，但地面早已干了。顾炎能感受到洒水车的水与地面接触的瞬间发出的叮咚声。

“白天外面很热，我真担心你会中暑。”施璞像是看穿了他的心，“你怎么不说话？没有力气说了就耷拉下来了？”

顾炎回转过脸，施璞正对着他笑。

“后来下雨了嘛，感觉凉爽了很多。”他尽量说些宽慰她的话，不让她担心的话。

两种馅的饺子是一起端上来的。施璞的那一份是鸡蛋芹菜馅的，顾炎吃的是羊肉白菜馅的。她已经习惯了他的习惯，他也习惯了她的照顾。

5. 倾 诉（2）

顾炎实在没有胃口，他只想喝茶。但如果不吃，岂不让她难过？想到这里，他夹上了饺子，蘸上辅料，送进了嘴里，吃上了饺子他就想起了家。

满四个月休假十五天，是许多公司的规定。眼巴巴地守到五月份，他休假回家了。他妈妈就包了几顿饺子。在家里待了十多天，他似乎又找回了童年时的感觉。他记起以前曾经一起玩耍的伙伴。儿时的伙伴有的家已经搬迁，有的整年不回家在外打工，只有这些孤独的大山，守卫着这些孤独的村民。

那一刻，他自己甚至想到以后会在哪里安家。他爱家乡的一切，尽管家乡还不很富裕，自己需要的生活空间与自己的清晰的记忆发生了矛盾。家乡的一切他记得都很清晰，清晰的记忆在许多时候是一种折磨。

他还记得在结束休假返回公司的前一个夜晚，母亲对他说的那些话："孩子啊，你出去娘就图个你的平安。记住，不是你的东西就别图！"他一边看着用山里人特有的那种沉默坐在一旁的父亲的脸，一边点着头。

坐在回公司的疾驰的火车上，他在想着一个所有刚出大学校门的青年人都在想着的问题：假如自己有了第一桶金，会干什么呢？他想到了开一家广告公司。

他喜欢广告这个行业，是因为广告与他学的市场营销专业，有着千丝万缕的联系。他认为，能够在广告这个行业站稳脚跟的人，需要非凡的智慧，都是一等一的人才，他很想挑战一下自己。但这个仅仅是他的远景目标，谁知道要实现这样的"开一家广告公司"的目标，他必须坚持什么放弃什么呢？好在他为了实现这样的目标早在大学时期就开始行动了。

他钻研了许多广告这方面的书，并且身体力行地参加了一个著名公司的广告策划方案的设计征集招标，在众多的应征作品中，他最终获得了入围奖。甚至在毕业论文中也涉及了广告这方面的内容。即使现在，他在工作之余也很关注广告行业的最新发展。

他很清楚，他需要自己的第一桶金！

他也想过快速地捞到自己的第一桶金，他甚至买过诸如《如何快速挖掘自己的第一桶金》之类的书并且认真研究过书上说的内容，但他最终使自己放弃了“快速挖掘”的念头，在他的思想里已经形成了“脚踏实地干着目前的工作，是通向第一桶金的最好的路”的理念。面对严峻的就业形势和仅够糊口的薪资，他得出了“目前以及以后的一段时间内，尽可能地提高自己薪资水平”的结论。至于第一桶金的问题，只是令人向往的事情而已。

服务生把两道菜端上了桌子。

“怎么又不说话了？又想家了？”施璞又看穿他的心思。她把熘茄子这盘菜推到顾炎的面前。

“你回家的机会比我多，当然不想了。”顾炎说完夹了一块茄子放进了嘴里。

施璞就每三个月回一趟家。准确地说，不是“回”家，而是“路过”家。总部每三个月就要召集各分公司财务总监去开会，去总部，经过她的家所在的那座城市。每次开完会，如果没有特别着急的事务要办，施璞就买一张到她家所在的那座城市的火车票，在家里待上两天再回公司。

“今年春节不会再是我们值班了，我们一起回去，咋样？”施璞发问道。

“好哇！我正盼着这一天呢！”顾炎高兴地答道。

“看把你高兴的！”施璞嗔怪道。

她从包里取出一包面纸，抽出一张，擦了擦手，准备吃京酱肉丝了。这道菜的味道好坏，其实就在于既是主料又是作料的“酱”是不是

好的品质了。不是品质好的酱，就做不出这道菜的味道。所幸这家店的这道菜配的是地道上好的酱。能在大庭广众之下吃这道菜的女孩是需要点勇气和个性的，也是需要点技术的。倘或两只手配合不熟练，会拖拖滴滴很损淑女形象的。

顾炎知道，尽管是北方人，但施璞以前没有接触过这道菜。她喜欢这道菜是在上次回去的时候，同学请她吃的。她两只手配合得不太熟练，但她不在乎。她大大咧咧地夹了些许肉丝、葱丝、香菜，放在左手捧着的一张豆腐皮上，然后裹上豆腐皮，蘸上酱，就吃了起来。

“你去过江边吗？”顾炎碗里的饺子不多了，他把筷子伸向了那盘茄子。

她摇摇头：“好像你去过？”

顾炎就点头说去年冬天的一个晚上去过，那时她刚刚从广州调来。

“晚上的江边有什么景致吗？”女孩子对江边总有一份期待中的浪漫。

“你去看看就知道了嘛！”顾炎放下了筷子。

“好的！我们这就去！”说话间，施璞也放下了筷子，抽出两张面巾纸，递了一张给他。

他擦了嘴拿起包就去收银台结了账，施璞已经在外面等他了。

雨后夜晚的江边空气格外清新，宽阔的滨江大道上行驶着不多的车，一家名为“临江仙”的饭店正灯火通明，迎着四方的食客。一辆北方省份牌照的旅游车停靠在路边。一边的防汛大堤高出了马路许多。又宽又长的大堤上是滨江绿化带，青草间点缀着间次错开的花簇，蜿蜒弯曲的小径上相隔不远便有一木质条椅供游人小憩。绿化带的北端是一堵临着江水的防汛墙。

青蛙在草丛里鸣叫，江浪拍打着石岸。顾炎携着施璞的手，沿着小径悠闲地走着。这是顾炎自担任和平区业务主管以来，俩人第一次单独在一起。

几个操北方口音的游客从俩人身旁走过。

“我有一个问题。”施璞说。

“你说嘛。”

“为什么南方到北方旅游的人，比北方到南方旅游的人少？”

“不知道，没有考虑过这样的问题。”顾炎无奈地朝施璞笑了笑。

“前几天晚上下班，我也看到一辆北方的旅游车。我当时还留意了一下，是山西的牌照。山西的人愿意到这里旅游，你说这里的人愿意去山西旅游吗？”施璞问。

“我还真不明白这问题。可能这里的人更愿意向西和去更南的南方吧？”

“这话有道理。我感觉南方人除了喜欢去北京旅游外，北方的许多景点他们是很少去的。”施璞道。

“我们北方人守着老祖宗的发源地，心里却不安地向往着南方。这南方人倒是很少惦念着去北方看看。”顾炎答道。

“不说这些了，说说你工作上的事吧，接了和平区的业务主管，干得还顺手吗？”施璞换了个话题。

“事情很多很杂，但还是适应了。”

“我还是以前的想法，我不在乎你多么有身份多么有地位，别为了工作，累垮了自己就行了。”

“可我有我的目标啊！我要挖到第一桶金，开一家属于自己的广告公司，不努力工作怎么行？”

“谁不让你努力了？我是说不能拼命，挖第一桶金的时间长着呢，我相信你一定会有那么一天！”

“不知怎么的，我总想起董春林，他就这样走了，极不光彩地走了。”

“是人总是会变的。你有挖第一桶金的想法，他也有，不过是实现的方法不同罢了。”

“他那些带走的货款也能算第一桶金？”

5. 倾 诉（3）

“我认为董春林不是没有头脑的人，他一定是经过思考后作出携款出逃的决定的。现在这些亏空总部的货款还挂在账上，杨总已将这事报告了总部，总部让公司全力追回货款。”

天马行空地谈着，不知不觉来到了一处灯光不太强烈的防汛墙前，江水拍岸的声音是那么清晰。望着那繁星点点的晚穹，听着江涛击岸的声音，一静一喧哗地上下遥相呼应，施璞陶醉在这种呼应之中，顾炎也慢慢感受到了这份陶醉。

她轻摆着他的手，指着对岸，他把仰着的头放下，循着她手指的方向望去。

两人的视线一齐穿透江心，到达了北岸。北岸那点点依稀的灯火，正诉说着万家的宁静。

顾炎此刻想到了北方的家。施璞仿佛看穿了他，笑着说：“想什么呢？从北岸再向北，就到我们的家了。就这么简单，还用想？”

顾炎转过头来看着她。

“我在想一件好事，你没有想到的好事。”她说。

“是吗？说来听听。”

“不！到时候你就知道了。”

他揽着她的腰，一只手轻抚着她的秀发，对她说：“说嘛，我现在就想知道。”

“好，我说。你是五月份回去休假的是吗？”

“是呀，怎么啦？”

“我是六月份去总部开会的，话说到这份上你知道我想要说什么了吧？”

他恍然大悟。两人一起回去的想法九月份就能实现，不用等到今年春节，是的，到了九月末，他工作满了四个月，休假十五天，到了九月末，她要去总部开财务会议。

这是一次伟大的时间上的重合，简直可以与哈雷彗星和人类的相逢媲美，他就是这样认为的。

“今年的国庆看来我们有希望在一起了。”他说。

“在什么地方过国庆？”

“北京！怎么样？”

“好！那就这样定了！”她高兴地亲了一口他的脸颊。

6. 小企业的苦水（1）

转眼间就到了二十三号，这一天是万邦超市和福达超市的对账日。这也拉开了结款的序幕，也是龚庆第一次面对超市的结款。

顾炎不敢大意，在办完与福达超市对账后的下午，他和龚庆去了万邦超市。

到了万邦超市，绕到这幢楼的后面，进入它的后门，顺着楼梯而上，两人到了第三层的那间万邦超市的财务室。

顾炎与一个坐在办公桌前的中年男子打了招呼，龚庆就在一边认真地看着。

中年男子伸手接过顾炎递过去的一沓欠款单后，左手迅速翻动着那些欠款单，右手则敏捷娴熟地拨着算盘上的算盘珠，不一会儿，他停下那只打算盘的手，开始翻动着账簿。

两人核对了一下总金额，确认无误后，中年男子麻利地操作起电脑，很快，打印机就吐出了一张表格。

顾炎知道，这张表格记录着在万邦超市内部制订的一个销售周期内，丽仪日化系列商品在万邦超市的销售明细。

中年男子核对了这张表格后在上面签了名，把它递给了另外一个戴眼镜的会计，那会计看了后也在上面签了名并直接递给了顾炎。

顾炎接过销售明细来仔细看着，他的脑子在飞快地转动着：这张销售明细表上反映的销售金额，是按照万邦超市的零售价计算出来的。这个金额减去万邦超市应得的那部分，就是龚庆明天来结款时，应该取回公司的货款了。

对于这些大、中型终端点来说，未销售的商品，是不会付给营销公司货款的。

顾炎正在这样想的时候，中年男子在那一沓欠款单中抽出几张，他噼里啪啦地打了一阵算盘，并确认了抽出的这几张欠款单的金额合

计数，对顾炎说："明天到这里取货款时，只要带上抽出的这几张欠款单就可以了，另外再带一张税票来。"

顾炎应承着。到了这一步，顾炎与中年男子的对账工作已经全部完成了。

顾炎接过中年男子交还的那一沓欠款单，检查了一遍后，把放在上面的那几张刚才被抽出来的欠款单与其余的分开来，用那张销售明细表把这两部分欠款单都包裹起来，放进包里。

顾炎与中年男子辞别后，便欲和龚庆离开了。

这时，那家打李冬蕾的厂家的业务主管出现在了这间财务室里。

"好久不见了！你先忙，我在外面等着你，待会儿有时间我们谈谈。"那名业务主管从包里掏出票据准备递给那中年男子的时候，顾炎说。

"我知道你找我谈什么，等我对完了账我们再聊。"对方回头笑道。

顾炎与龚庆出了财务室来到走廊后，龚庆便下了楼。

过一会儿后那名业务主管从财务室走了出来。

他一见到走廊上的顾炎就说道："我请你去茶社吧，算是我向你赔罪。"

顾炎摇头道："我们就这样边走边说吧。你说你们的促销员怎么就换成人事主管的亲戚了？"

对方无奈地笑道："这是没有办法的事。一句两句也说不完，我们还是找家茶社坐下来说吧！"

"你想说什么呢？"茶社的服务员端上两杯浓茶并且拿来两碟瓜子后，坐在沙发上的顾炎问。

"我想说的是，我准备不干这一行了。"他抓了一小撮瓜子答道。

"为什么？"顾炎不解地问。

"因为我打算不干这一行了，我才和你推心置腹地说的。平时没有其他厂家的同行和你推心置腹地谈的。"他抿了一口茶，继续道，"兄

弟，我们太难了！我们厂的生产规模没有丽仪大，生产成本自然就比丽仪高，缴给超市的费用只有比你们多，没有比你们少的。还有五花八门说出名堂就扣钱的各种预算外费用，就说这万邦吧，在全市就有近二十家连锁店，一个店一年一次店庆就是五百元，近二十个店可就是近一万元呐！吃不消！”

顾炎思考着他说的那些话，这些情况都是的确存在的。自从那次在万邦超市的财务室出了洋相，受了董春林的开导后，他就明白了店庆费是怎么回事了。想到这里，那碟子里的瓜子他都没有心思碰了。

“你们是大品牌的，虽说业务人员日子不好过，但怎么说都比我们强！我们这些小品牌的连‘风箱里的老鼠’都不如。两头受气倒也罢了，最主要也是最现实的问题是，我们的工资高不了。你想，在这样的销售状态下，企业即使能有赢利，又能赢利多少？我们厂里的营销部算过，每年在这座城市的超市这一块，能够销售一百多万，但是被超市扣去的各种费用就有百分之四十左右。就这百分之六十的钱拿回去，我们的工资怎么能高呢？所以我不想再干下去了。”那名业务主管说完就抿了一口茶嗑着瓜子。

顾炎想：是啊，在国内像丽仪这样大品牌的又能有几家？更多的企业是小规模的。

对方继续道：“我们厂早就说要买几条化妆品的生产线，那时我们做业务的可高兴啦，厂里扩大生产规模，员工就有发展的空间。我熬到现在，连一条二手的生产线都没有看到。我?索性放弃再干下去的念头了。”

顾炎张了张嘴，想说什么却不知道要说什么。

对方从兜里掏出一包烟，敲出两支后，递给顾炎一支，便把剩下的一支放在双唇之间，为顾炎和自己把烟点上后，长吸了一口道：“你们大品牌的结款没有受到多大的罪，我们这些小品牌的，简直是苦不堪言！每次结款，总是拖，‘财务上暂时没有钱’是我听到最多的解释原因，后来，我发现像我们这样小品牌的业务人员都请那些超市里负

责结款的人吃饭，我们也请了。请了，款子就好拿了。但是这样下去总不是个办法呀，刚巧，人事部主管打电话到我们营销部，说超市有要求，再上一名促销员。她有一个亲戚正闲着，问我们是不是可以用。当然得用了，这是求之不得的事，明天结款我就让这名促销员去结，省得我操心！”

“你不用操心了，却给我们惹麻烦了！这才到岗几天啊，都打了我们的促销员了！”顾炎道。

6. 小企业的苦水（2）

“我只能保证我在位的这段时间，不会再发生这样的事情了！至于我离开以后，我就没有权力去管了。”他的话在顾炎听来倒也是实事求是。

“好了，就这样吧！祝你以后的路子顺畅！”在听完他的苦水后，顾炎站起了身，和他握了握手。

在回公司的路上，顾炎的心里很不是滋味。算上那名瘫坐在水泥地面上的中年妇女，这是他自接任业务主管以来别人给他上的第二课了。

这名业务主管的一番苦水虽然不是顾炎自己亲身经历的，但是他的这番苦水已经远远超越同行之间的竞争。透过他的话，顾炎不仅为这些中小企业的命运担心，甚至为国家整个的快速消费品行业的发展担心起来。

快要到月底的时候，和平区所有促销员的重新调配工作已经全部完成，万邦超市顺利地通过了劳动保障部门组织的“用工大检查”，顾炎也实现了不拖万邦超市后腿的承诺。这其中顾炎付出了相当大的努力。终端点要结款，还要完成促销员的重新调配工作，要与促销员的重新调配工作的这些终端点的人打交道。

龚庆和贺永涛的业务能力正在提升，尤其是贺永涛，他这个月卖给佳联超市一千多元货，这是很了不起的成绩！

毫无疑问，这其中也凝结着顾炎的汗水。

顾炎出色地完成了自己单独带领团队的处女航。在例行的月末总结会议上，杨总和孟经理都称赞了他。他当然知道，这是团队的力量。

杨总也是乐滋滋的，“第一夫人”带着儿子也来到了这座城市。

林明喜辖区的那家卖场突然关门的事件，在警察的追踪下，终于找到了卖场的负责人，得到了一些赔偿，相比较其他供货商，公司是

幸运的，只损失了几万元的货款。

为了防止这样的事情再次发生，也为了减少公司的运行风险和进一步加强员工的责任感，经过杨总孟经理康经理三人共同商量，杨总在例行的月末总结大会上宣布：以后再发生类似的商家逃走事件，经公司认定如果是属于业务人员平时疏于拜访，未能在第一时间得知商家逃跑的，将由负责管理这个商家的业务人员向公司赔付损失总货款的百分之二十的金额。

公司的各项制度正在不断地完善，在顾炎看来公司的一切都是那么美好，尽管他还是会想起那个董春林。